



日本酸素ホールディングス株式会社

2022年3月期 第2四半期決算説明会

2021年11月11日



NIPPON SANSO Holdings Corporation

1H Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2022

November 11, 2021

- ・ 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 presentation, so the original transcription and the simultaneous interpreter's voice delivered on the day of the conference have been transcribed.

原文 Original Transcription	同時通訳文 Simultaneous interpreting Transcription *
<p>登壇</p> <p>梅原：皆様、本日はご多用の折、日本酸素ホールディングス株式会社、2022年3月期第2四半期決算説明会にご出席賜り、誠にありがとうございます。私は、財務・経理室 IR 部長の梅原と申します。どうぞよろしくお願いいたします。</p> <p>本日は、前回に引き続き、新型コロナウイルス感染症予防のため、オンライン会議システム、および電話会議の仕組みを使っての開催とさせていただきます。皆様のご理解、ご協力、誠にありがとうございます。</p> <p>説明会を始めます前に、本日の資料についてご案内いたします。説明会の参加の申し込みいただいた方には、開催の直前ではございましたが、本日の説明会資料のメールをご案内させていただきます。また、Zoom、ウェビナーにてご参加の皆様には、この後、画面にて資料を共有させていただきます。お電話のみでご参加の皆様には、大変申し訳ございませんが、メールでお送りした資料をご覧ください。</p> <p>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。サーモス株式会社社長、片岡でございます。常務執行役員、経営企画室長、諸石でございます。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、アラン・ドレイパーでございます。</p> <p>本日の進行につきましてご案内いたします。まず社長の、CEO の濱田より、上期の事業概況、および通期事業見通しについてご説明いたします。その後、CFO のアラン・ドレイパーより、当社の財務プロファイルをご説明いたします。質疑応答につきましては、説明終了後にお時間を設けます。ご質問の手順については後ほどお知らせいたします。それでは、大変お待たせいたしました。濱田社長、よろしくお願いいたします。</p> <p>濱田：皆さん、おはようございます。日本酸素ホールディングスの濱田でございます。ようやく日本ではコロナ禍が一段落した状況かなと思いますが、本日はお忙しいところ、当社の上半期の決算説明会にお集まりいただきまして誠にありがとうございます。いずれ元のように対面での開催に戻ることができるのか、あるいは慣れてしまって、このオンラインのほうが効率がいいのか、今後の社会の変革を感じながらこれから決めていきたいなと思っております。</p>	<p>Presentation</p> <p>Umehara: Thank you very much for your attendance at the financial results briefing for the first half of the fiscal year ending March 2022, NIPPON SANSO Holdings Corporation today.</p> <p>I am Umehara, General Manager, Investor Relations. Thank you very much.</p> <p>Today, we will be holding this conference using the online system as well as the telephone conference system in order to prevent the spread of COVID-19, as we did the last time. Your understanding and cooperation are greatly appreciated.</p> <p>Before we start the briefing, some housekeeping announcements about today's material. Those of you who have applied to join this meeting, we have sent an e-mail including today's briefing material. Those of you who are joining the presentation using the Zoom webinar system, we will be sharing the document on screen. Our apologies for those of you who are only joining us by phone. We would like you to kindly take a look at the materials we sent you by e-mail. Let me introduce the speakers today.</p> <p>Hamada, President and CEO; Board of Directors and President of Taiyo Nippon Sanso Corporation, Mr. Nagata; President of THERMOS K.K., Mr. Kataoka; Senior Executive Officer of the Group Corporate Planning Officer, Mr. Moroishi; Senior Executive Officer of the Sustainability Management Office and CSO, Mr. Miki; and Executive Officer of the Finance and Accounting Officer and CFO, Mr. Alan Draper.</p> <p>With regard to today's proceedings, we will first start by Mr. Hamada, our President and CEO, covering the financial results briefing and full year forecast, which will be followed by the financial profile presentation by our CFO, Mr. Alan Draper. With regards to Q&A, we will have time after the presentation. We will take you through the procedure as to how we take questions later on.</p> <p>Thank you very much for waiting. Mr. Hamada, over to you.</p> <p>Hamada: Good morning, ladies and gentlemen. I am Hamada of NIPPON SANSO Holdings.</p> <p>In Japan, I think we are finally seeing the COVID-19 pandemic subside. But I want to thank you very much for joining us in the briefing for the first half for the year ending March 2022. If we were able to do this face to face or, since we are so much used to it, is it more convenient to hold this meeting online? We want to keep an eye on the trends in society in deciding our way going forward.</p>

要旨：通期目標に向けた進捗

<p>コロナ禍から回復しつつある経済環境</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> エネルギー・電力価格が上昇。特に、欧州が最も深刻な影響を受けている。 <input type="checkbox"/> 経済的な回復のペースは国によって異なり、ワクチンの進捗状況や政府による規制の度合いに左右される。
<p>事業環境への迅速な適応</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 新型コロナウイルス感染症が比較的落ち着いてきた今期では出荷数量が増加している。 <input type="checkbox"/> レジリエンスの高いマーケットに向けて必要不可欠な製品を供給。 <input type="checkbox"/> 生産性向上、原価低減、価格改定による収益性維持・向上への対応。
<p>HD体制* 運営高度化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> ホールディングスと各事業会社との間の強固で効果的なグループガバナンス。 <input type="checkbox"/> 中長期的に持続的な成長を実現するため、地域横断的な取り組み（エレクトロニクス、カーボンニュートラル、プロダクティビティ等）を積極的に推進。



それでは、2022年3月期上半期の事業概況からご説明いたします。

まず、上半期の進捗状況について簡単にご説明させていただきます。

まず、事業環境の認識でございます。世界的にはCOVID-19の収束は依然として不透明な状況であると認識しております。ですが、各国政府の努力、あるいは各国民の努力を含めまして、経済環境はだいぶ改善しつつあると思います。その中で、天然ガスとか、原油とか、こういったエネルギーにおいて、これは多分、COVID-19からの立ち上がりの時期の需給バランスの問題だというふうに捉えられておりますが、そのために価格の急上昇というものが発生しております。特にヨーロッパでは、いろんな報道もございまして、深刻な影響が出始めております。

一方、コロナワクチンの接種率、各国、各地域で、感染者数の推移、あるいは政府による規制の度合いの違いによって、経済的な回復のペースは若干異なる状況でございます。

そのような環境の中で、当社グループの主要製品でありますセパレートガス、これはいわゆる酸素、窒素、アルゴンでございますが、出荷数量は、前期比で増加傾向でございます。前期はコロナの影響がまさしく出始めたところからでございますから、そういう意味では非常にボトムに近い状況であったと思っておりますが、それよりはだいぶ増加してございます。

また、いわゆるレジリエンスのマーケット、特に生活に密着した、医療ですとか、医薬、食品、あるいは公共の衛生などに対しては、必要不可欠な製品を供給するというところで、社会にとって必要な各種産業を下支えしてるというふうに認識しております。

Summary: Progress toward Financial targets

<p>Economic environment is recovering from COVID-19 pandemic</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Rising energy and electricity prices; Europe is experiencing the most severe impact <input type="checkbox"/> Economic recovery rates vary by country and are dependent on vaccine progress and the level of government restrictions
<p>Quickly adapt to the business environment</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Sales volumes improved as current year performance lapped easier COVID-19 comparisons <input type="checkbox"/> Essential products supporting resilient markets <input type="checkbox"/> Responding to rising costs with productivity improvement, cost reduction, and price
<p>Enhancement of HD system* operation</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Strong and effective group governance between the NSHD and each operating company <input type="checkbox"/> Promote and prioritize cross-regional efforts (Electronics, Carbon neutrality, Productivity, etc.) including resources to achieve sustainable growth in the medium and long term



Let me start by a brief summary of our progress in the first half for the fiscal year ending March 2022.

I will start with an update on the first half. With regards to the business environment globally, there are still uncertainties on whether the COVID-19 pandemic has, or will, subside. But owing to the effort of various governments, as well as people around the world, we are seeing improvements in the economic climate.

Against this backdrop, energy prices, such as natural gas and crude oil -- this is likely to be because of the demand and supply balance as we move out of COVID-19 -- we are seeing a rapid rise in energy prices, especially in Europe. As we see in the media, there are serious impacts that are beginning to be felt.

In the meantime, when it comes to vaccinations for COVID-19, the trend in the number of infections and the degree of government regulation is different, and I think that is reflected in the differences in the pace of economic recovery that we're seeing across different countries and regions.

In this environment, when it comes to air separate gas, the 3 air separate gasses, the Group's main product, is on an increasing trend. Last fiscal year, we were beginning to feel, or we were seriously feeling, the impact of COVID-19, and therefore, we were at the bottom. We have seen a recovery since then.

But when it comes to resilience markets -- medical, pharmaceutical, food and public hygiene -- these are essential products for society, which underpins the industries that are essential and indispensable to support society. With the operating companies, we have been working on productivity improvements, cost reductions, and cost increases at the price level. That, I think, is underpinning the improvement in our profit level.

In October 2020, we shifted to a holding company structure. Since then, the holding company and the operating companies have maintained very close communication by bearing in mind an effective Group governance. Over the medium to long term, in order to maintain sustainable growth, cross-regional themes will be prioritized going forward.

I might be digressing slightly, but online meetings have been held quite frequently because of COVID-19. But in terms of our communication with the operating companies outside of Japan, I have a sense that we are able to have regular meetings -- and more frequent meetings. Before, we had to send e-mails or letters; but very easily, we are

また、各事業会社ともに、生産性の向上、原価の低減、価格改定などによって、これらのコスト上昇にも対応し、収益は維持・向上しているというふうに思います。

2020年の10月に、当社は持株会社体制に移行いたしました。その後、ホールディングスと各事業会社との間は、緊密に、頻りにコミュニケーションを取って、強固で効果的なグループガバナンスを念頭に置きまして組織を運営しております。

中長期的に持続的な成長を維持するためには、この地域横断的なテーマに基づいた取り組みを積極的に推進していく必要があると認識しております。

ちょっと余談なんですけど、このオンライン会議、随分、このコロナの影響もあって頻りにやるようになりました。むしろ海外の事業会社とのコミュニケーションは、ある意味で頻りに取れるようになったかもしれないと考えております。前であれば、構えて、メールだとか、文書だとかやってたのを、結構簡単にオンラインでできる、顔を見ながらできるということで、十二分にコミュニケーションが取れているというふうに認識しております。

1. 2022年3月期 上半期事業概況

連結決算要約（上半期）

(単位: 億円)	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比		2022年3月期
	上半期 (4-9月期)	上半期 (4-9月期)	増減額	増減率	通期予想 (5月10日発表)
売上収益	3,845	4,473	+628	+16.4%	8,650
コア営業利益	367	498	+131	+35.7%	960
コア営業利益率	9.6%	11.1%			11.1%
非経常項目	-0	-0	+0		5
営業利益 (IFRS)	366	497	+131	+35.8%	965
営業利益率	9.5%	11.1%			11.2%
税引前四半期利益	308	450	+142	+46.1%	860
親会社の所有者に帰属する四半期利益	210	342	+132	+63.3%	582
四半期利益率	5.5%	7.7%			6.7%
1株あたり当期利益 (EPS) (円)	48.53	79.24	+30.71		134.49
為替レート (円)	USD (米ドル)	106.32			105
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	121.66			125

※2022年3月期（上半期）における為替換算による影響額合計：売上収益 +133億円 コア営業利益 +16億円

6 November 11, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation 1st Half FYE2022 results



それでは 2022年3月期の上半期業績をご説明、ご報告いたします。

まず、売上収益でございます。4,473億円、前期比で628億円、16.4%の増収でございました。コア営業利益は、498億円、前期比で131億円、35.7%の増益。コア営業利益率は、11.1%でございました。為替レートは、米ドルで、前期比3円78銭の円安。それからユーロは、9円50銭の円安でございましたので、これらを含み入れて、売上収益では、133億円、コア営業利益では16億円の為替による影響がプラスサイドで含まれております。

able to hold these meetings online, seeing each other's faces. I think we are able to have very good communication this way.

1. FYE2022 First half Overview

Summary of Consolidated financial results (FYE2022 1H)

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021	FYE2022	YoY		FYE2022
	1st Half (Apr.-Sep.)	1st Half (Apr.-Sep.)	Difference	% Change	Full-term budget (Announced on May 10)
Revenue	384.5	447.3	+62.8	+16.4%	865.0
Core operating income	36.7	49.8	+13.1	+35.7%	96.0
Core OI margin	9.6%	11.1%			11.1%
Non-recurring profit and loss	-0.0	-0.0	+0.0		0.5
Operating income (IFRS)	36.6	49.7	+13.1	+35.8%	96.5
OI margin	9.5%	11.1%			11.2%
Income before income taxes	30.8	45.0	+14.2	+46.1%	86.0
Net income attributable to owners of the parent	21.0	34.2	+13.2	+63.3%	58.2
NI margin	5.5%	7.7%			6.7%
EPS (Unit: JPY)	48.53	79.24	+30.71		134.49
Forex (Unit: JPY)	USD	106.32			105
(average rate during the period)	EUR	121.66			125

* Total Forex impact for First half FYE2021: Positive impacts of ¥13.3bn. on revenue and Positive impacts of ¥1.6bn. on core operating income.

6 November 11, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation 1st Half FYE2022 results



Let me take you through our business results for the first half of the fiscal year ending March 2022, starting with revenue: JPY447.3 billion, up JPY62.8 billion or 16.4% YoY. Core operating income was JPY49.8 billion, up JPY13.1 billion or 35.7% YoY. Core operating margin was 11.1%. Foreign exchange for the US dollar was JPY3.7 depreciation YoY and the euro depreciated JPY9.5 YoY. Taking this into account, in revenue, JPY13.3 billion and core operating income, JPY1.6 billion was the positive impact of foreign exchange on our business performance. Profit attributable to owners of the parent was JPY34.2 billion, up JPY13.2 billion or 63.3% increase from the previous fiscal year. EPS was JPY79.24, which was a significant growth.

1 major factor behind this is that, in Europe, the new taxation system has been adopted and there's been a decrease in income taxes.

親会社の所有者に帰属する当期利益は、342 億円で、前期比 132 億円、63.3%の増益になりました。EPS は 79.24 円で、大きく伸長しております。これの一つの要因は、欧州の、まあ国によりますが、欧州での新税制の適用の影響がございまして、法人所得税が前期比で大きく減少したというのが要因の一つでございます。

1. 2022年3月期 上半期事業概況

セグメント売上収益（上半期）

(単位：億円)	2021年3月期	2022年3月期		前年同期比			2022年3月期
	上半期 ^{*1}	上半期	構成比	増減額	増減率	為替影響	通期予想
	(4-9月期)	(4-9月期)					(5月10日発表)
日本ガス事業	1,589	1,732	38.7%	+143	+9.0%	+1	3,600
米国ガス事業	912	1,073	24.0%	+161	+17.7%	+32	1,980
欧州ガス事業	748	949	21.2%	+201	+26.8%	+58	1,730
アジア・オセアニアガス事業	483	589	13.2%	+106	+21.8%	+40	1,060
サーモス	110	128	2.9%	+18	+16.6%	+0	280
調整額	1	1	0.0%	+0	+0.1%		-
連結合計	3,845	4,473	100.0%	+628	+16.4%	+133	8,650

*1 経換再表示：2022年3月期でセグメント区分の内訳組換えを実施したため、2021年3月期は新たなセグメント集計基準で再表示



続きまして、セグメントごとの売上収益を申し上げます。

まず日本ガス事業、1,732 億円、前期比 143 億円、9.0%の増収。米国ガス事業、1,073 億円、前期比 161 億円、17.7%の増収。欧州ガス事業、949 億円、前期比 201 億円、26.9%の増収。アジア・オセアニアガス事業、589 億円、前期比 106 億円、21.9%の増収。それからサーモス事業、128 億円、前期比で 18 億円、16.4%の増収でございました。全てのセグメントで増収となりました。

特に米国と欧州では、為替による円安効果がございまして金額は大きくなってはおりますが、その影響を除いたとしても、前期からは着実に回復してきているというふうに理解しております。

1. FYE2022 First half Overview

Segment Revenue (FYE2022 1H)

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021	FYE2022		YoY			FYE2022
	1st Half ^{*1}	1st Half	Composition ratio	Difference	% Change	Forex impact	Full-term budget
	(Apr.-Sep.)	(Apr.-Sep.)					(Announced on May 10)
Gas business in Japan	158.9	173.2	38.7%	+14.3	+9.0%	+0.1	360.0
Gas business in the U.S.	91.2	107.3	24.0%	+16.1	+17.7%	+3.2	198.0
Gas business in Europe	74.8	94.9	21.2%	+20.1	+26.8%	+5.8	173.0
Gas business in A&O [*]	48.3	58.9	13.2%	+10.6	+21.8%	+4.0	106.0
<small>*A&O: Asia and Oceania.</small>							
Thermos business	11.0	12.8	2.9%	+1.8	+16.6%	+0.0	28.0
Adjustment	0.1	0.1	0.0%	+0.0	+0.1%		-
Consolidated total	384.5	447.3	100.0%	+62.8	+16.4%	+13.3	865.0

*1 Reclassified: As a result of the reclassification of segment classifications in FYE2022, figure for FYE2021 has been restated based on the new segment classifications.



Next, I would like to talk about the sales revenue by segment.

Gas business in Japan, JPY173.2 billion, up JPY14.3 billion or 9% YoY. Gas business in the United States, JPY107.3 billion, up JPY16.1 billion or 17.7% YoY. Gas business in Europe, JPY94.9 billion, up JPY20.1 billion or 26.9% YoY. Gas business in Asia and Oceania, JPY58.9 billion, up JPY10.6 billion or 21.9% YoY. Thermos business, JPY12.8 billion, up JPY1.8 billion or 16.4% YoY.

Sales increased in all segments. In particular, in the United States and Europe, the yen's depreciation due to foreign exchange rate has had a large impact. But even if we exclude foreign exchange impact, we have seen a steady recovery from the previous fiscal year.

セグメント利益^{*2} (上半期)

(単位: 億円)	2021年3月期	2022年3月期		前年同期比		為替影響	2022年3月期
	上半期 ^{*1}	上半期	構成比	増減額	増減率		通期予想
	(4-9月期)	(4-9月期)					(5月10日発表)
日本ガス事業	116	139	28.1%	+23	+20.4%	+0	311
セグメント利益率	7.3%	8.1%					8.6%
米国ガス事業	95	141	28.3%	+46	+46.9%	+3	236
セグメント利益率	10.5%	13.1%					11.9%
欧州ガス事業	86	127	25.5%	+41	+47.4%	+6	248
セグメント利益率	11.5%	13.4%					14.3%
アジア・オセアニアガス事業	52	66	13.3%	+14	+25.4%	+5	102
セグメント利益率	11.0%	11.3%					9.6%
サーモス	20	29	6.0%	+9	+42.1%	+0	74
セグメント利益率	19.0%	23.2%					26.4%
調整額	-5	-5	-1.2%	+0	—		-11
連結合計	367	498	100.0%	+131	+35.7%	+16	960
コア営業利益率	9.6%	11.1%					11.1%

^{*1} 繰換再表示: 2022年3月期でセグメント区分の内訳繰換を実施したため、2021年3月期は新たなセグメント集計基準で再表示
^{*2} セグメント利益: 営業利益から経理的な要因により発生した損益(営業減損や繰上引損等)を除いて算出したコア営業利益で表示



続いて、セグメント別の利益でございます。

日本ガス事業、139億円、前期比23億円、20.4%の増益。米国ガス事業、141億円、前期比46億円、46.9%の増益。欧州ガス事業、127億円、前期比41億円、47.4%の増益。アジア・オセアニアガス事業、66億円、前期比で14億円、25.4%の増益。サーモス事業は29億円、前期比で9億円、42.1%の増益でございました。

これもいずれのセグメントでも増益となりました。前期でのCOVID-19の感染拡大による、経済活動が非常に後退した状況との比較でございますので、各地域ともに需要の回復に支えられ、足元では堅調に推移していると考えられます。

Segment Income^{*2} (FYE2022 1H)

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021	FYE2022		YoY		Forex impact	FYE2022
	1st Half ^{*1}	1st Half	Composition ratio	Difference	% Change		Full-term budget
	(Apr.-Sep.)	(Apr.-Sep.)					(Announced on May 10)
Gas business in Japan	11.6	13.9	28.1%	+2.3	+20.4%	+0.0	31.1
Segment CI margin	7.3%	8.1%					8.6%
Gas business in the U.S.	9.5	14.1	28.3%	+4.6	+46.9%	+0.3	23.6
Segment CI margin	10.5%	13.1%					11.9%
Gas business in Europe	8.6	12.7	25.5%	+4.1	+47.4%	+0.6	24.8
Segment CI margin	11.5%	13.4%					14.3%
Gas business in A&O	5.2	6.6	13.3%	+1.4	+25.4%	+0.5	10.2
Segment CI margin	11.0%	11.3%					9.6%
Thermos business	2.0	2.9	6.0%	+0.9	+42.1%	+0.0	7.4
Segment CI margin	19.0%	23.2%					26.4%
Adjustment	-0.5	-0.5	-1.2%	+0.0	—		-1.1
Consolidated total	36.7	49.8	100.0%	+13.1	+35.7%	+1.6	96.0
Core CI margin	9.6%	11.1%					11.1%

^{*1} Reclassified: As a result of the reclassification of segment classifications in FYE2022, figure for FYE2021 has been restated based on the new segment classifications.

^{*2} Segment Income: Represents core operating income, which is calculated as operating income excluding certain gains or losses attributable to non-recurring factors (non-recurring items).



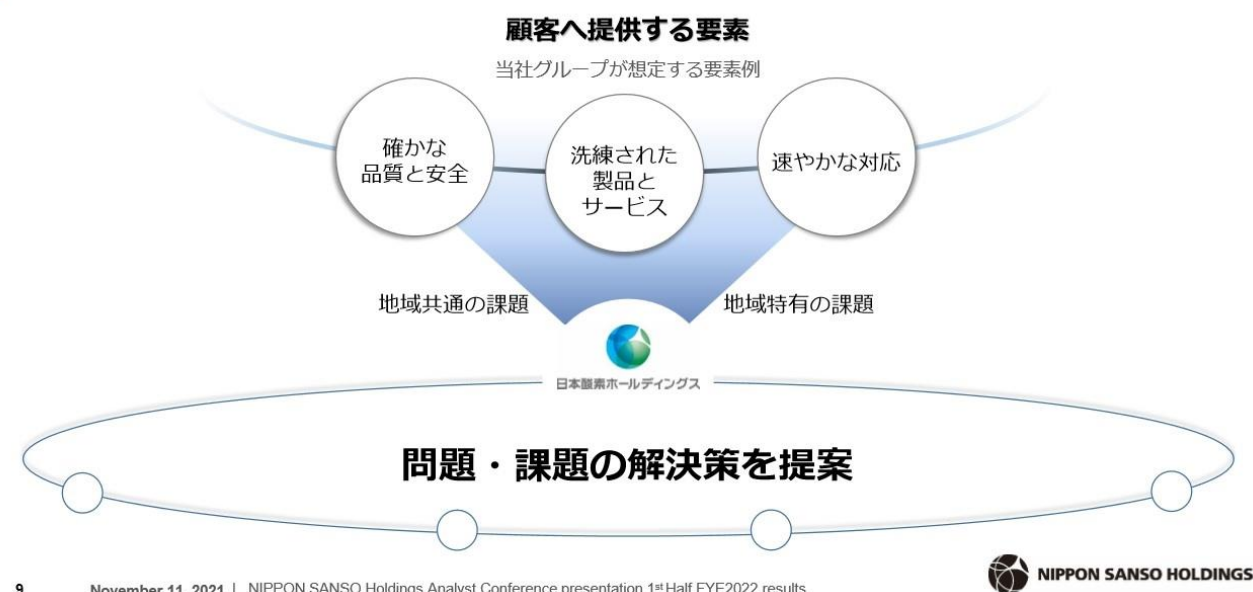
Next is profit by segment.

Gas business in Japan, operating income was JPY13.9 billion, up JPY2.3 billion or 20.4% YoY. Gas business in the United States, JPY14.1 billion, up JPY4.6 billion or 46.9% YoY. Gas business in Europe, JPY12.7 billion, up JPY4.1 billion or 47.4% YoY. Gas business in Asia and Oceania, JPY6.6 billion, up JPY1.4 billion or 25.4% YoY. Thermos business, JPY2.9 billion, up JPY900 million or 42.1% YoY.

Once again, operating income increased across all segments.

The slowdown in economic activity in the previous fiscal year was experienced. Since these numbers are in comparison with that situation, demand in each region has supported steady performance to date.

常に顧客から選ばれる存在になるために



それでは次に、昨年から発足いたしました持株会社体制におけるグループ総合力強化に関する取り組みについて、簡単にご紹介いたします。

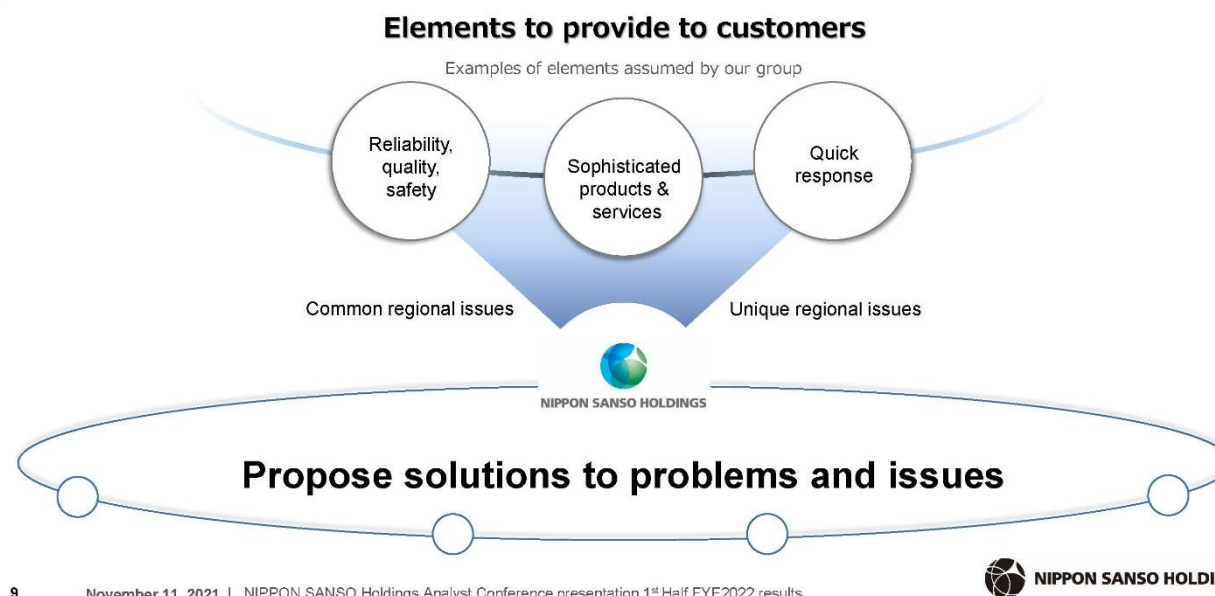
当社グループが、いわゆる世界のメジャーの仲間入りとして今後も持続的に成長していくためには、常にお客様から信頼され、選ばれる存在になるということが重要であると考えております。そのために、求められる期待に応えて、その期待を上回るようなアイデア、あるいは製品、サービス、これを継続的に提供していくことが欠かせません。

この絵では、私たちが考える要素の例として3点ほど挙げてございますが、この他にも当然いろんな要素があると思います。日本、米国、欧州、そしてアジア・オセアニアと、各地域で展開している事業会社で抱えているいろんな課題、これをグループ内で共有化することで、その課題がグローバルなものなのか、あるいはその地域特有のものであるとかが判断できます。

例えばグローバルな課題であれば、これは例えばですけど、後々ご説明いたしますカーボンニュートラル系、これなどはグローバルな課題の一つと考えておりますが。これはテーマごとにプロジェクトを組織して、地域をまたいで、それぞれの技術や知見、経験などを結集して解決に当たることとなります。

また、地域特有の新たな課題、問題であれば、その課題に対応できる専門性を備えた人材をアサインして、個別に対応していく。この地域特有の問題、いろいろございますが、例えば、これも後でお話ししますが、東アジアのエレクトロニクスの問題。これは一つの国の問題ではございませんが、世界中で見ると一つの限定した地域という捉え方ができます。それから、大陽日酸の中でも、いろんな基地管理、あるいはいろんな事業会社の中での生産拠点の管理、これなども地域特有の課題と考えてございます。

To always be the customer's preferred selection



Next, I want to talk about the Group's governance initiatives and the holding company structure that we started last year. The Group has to sustainably grow as a member of the major companies across the world. We need to be a company of choice by our customers. In order to achieve that, we need to be able to respond to expectations, and also go beyond expectations. That's the kind of products and services that the Company should be able to continue to provide to stay relevant.

As you can see in this diagram, just as an example, we have 3 shown here, 3 elements. I think there are more many other elements that we can think of. Japan, the United States, Europe, Asia, and Oceania, in each of the regions, there are challenges that the Group companies are facing. We want to share this across the Group. If it is a global issue, or if it's a regional issue, we want to identify that.

For example, if it's a global issue -- and this is just an example, which I would like to come back to you later on: the carbon neutral topic -- this indeed is a global issue. Projects will be set up by [teams] so that cross-regional know-how, experience, and expertise will be brought together.

But when it comes to new issues that are locally based, it is important for us to address them individually by bringing together the talent in that region. Region-specific issues could be quite diverse. We will come back to this again later. For example, electronics in East Asia. It's not only about 1 country, but if you look at the entire international market, it is specific to 1 particular region. There are also other [issues], production management and so forth, which could be regarded as region-specific or local-specific challenges.

Therefore, NIPPON SANSO Holdings as a holding company will serve as a hub by bringing out the potential of the operating companies so that NIPPON SANSO Holdings as a Group will be a choice from our customers. We want the entire Group to be moving in that direction and making effort in that direction.

従いまして、持株会社である日本酸素ホールディングスは、各事業会社のハブの役割として、事業会社それぞれが持つポテンシャルを引き出して、日本酸素ホールディングスグループとしてお客様から常に喜ばれる存在になる、そのためにグループ全体として努力をしていきたいというふうに考えてございます。

1. 2022年3月期 上半期事業概況

持続的な成長を支える基盤づくり



10 November 11, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation 1st Half FYE2022 results

それでは次に、当社の持続的な成長を支える基盤づくりについてご説明いたします。

ここに記載している各事業会社のプログラムは、生産性を向上するためのアクティビティープログラムでございます。例えば日本ガス事業では、まあ名前はそれぞれ若干違いますが、日本ガス事業では、Profitability Program と呼んでおります。米国ガス事業では、The Right Way Program と呼んでおります。欧州ガス事業では、Productivity Program と呼んでいます。

それから、アジア・オセアニアでは、この欧州ガス事業の Productivity Program をよりアジアにフィットする形で、このホールディングスがアレンジをしながら、アジア・オセアニアに展開していくということを進めております。

これらはそれぞれの事業会社によって当然、経験ですとか、実績が違います。若干、お客様の構造も違いますので、日本酸素ホールディングスとしてはこれらの生産性向上プログラムの中からベストプラクティスを追求していくことができるように、いろいろなデータベースを構築する、あるいは、優良な活動を選定して、共有化を促す、こういった活動を進めてグループ総合力の強化を実践しております。

1. FYE2022 First half Overview

Building a foundation to support sustainable growth



10 November 11, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation 1st Half FYE2022 results

Next, I want to talk about building a foundation for sustainable growth, which is quite important for the Company. What you see here is activity programs in order to increase productivity.

For example, in NIPPON GASES, the names are slightly different. For example, a profitability program that we have in our gas business in the United States is the Right Way program. In gas business in Europe, there is a productivity program. In Asia and Oceania, the productivity program has been adjusted to make it relevant to Asia and Oceania, and this is being promoted.

In each of the operating companies, the track record experience is different and also our customer structure is different; therefore, for NIPPON SANSO Holdings, under the productivity improvement program, we want to pursue what is the best practice. We will be building a database for that, and also select good examples and share that across the Group in order to leverage and strengthen the comprehensive capability of the Group.

オペレーショナル・エクセレンスへの飛躍



続いて、そのベストプラクティスの共有事例でございます。これは今、ちょっと触れましたが、オペレーショナル・エクセレンスへの飛躍ということで、欧州ガス事業が進めていた Productivity Program を、アジア・オセアニアに展開している例でございます。

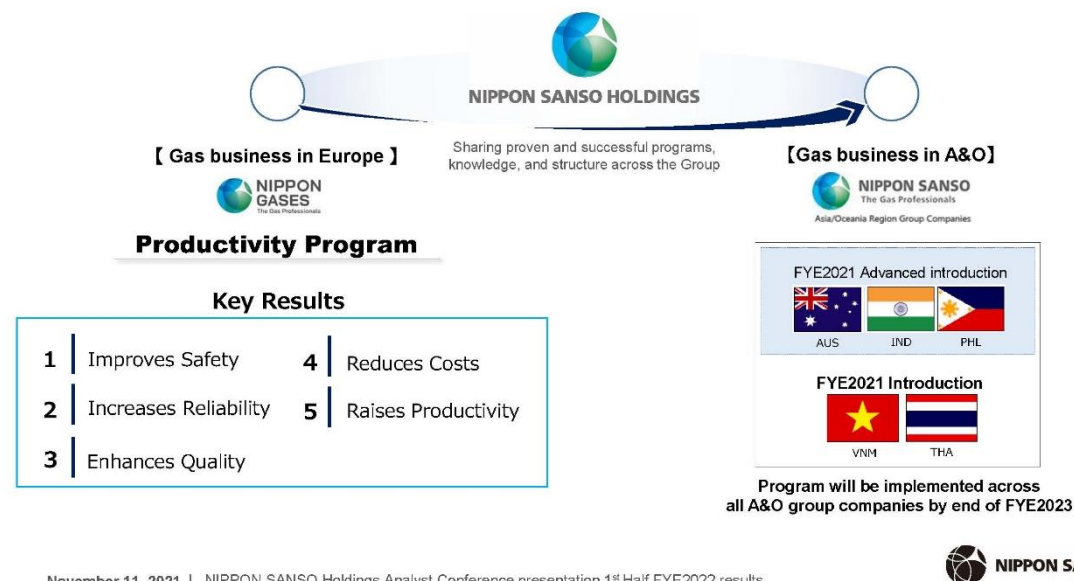
当社は2018年の12月に、旧 Praxair の欧州事業を買収いたしまして、Nippon Gases Europe グループとして、欧州地域で事業を運営しておりますが、当社グループの中でも、この欧州の事業会社が非常に効率的に運営できております。

その非常に優れた手法を他の地域に展開していく。特に、これからさらに伸びていく、まさしく伸びていく過程にあるアジア・オセアニアガス事業の地域において、この効率を求めて、Productivity という概念でいいものを取り入れていくということはとても必要でございます。この Productivity のテーマの中で、安全性の改善、それから、信頼性の向上、品質の向上、原価低減、生産性の向上。こういったものに対しての成果を目指して、人材育成も含めた体系的なプログラムを構築できてございまして、これをアジア・オセアニアガス事業に落とし込んで展開しております。

まず、前期の2021年の3月期では、オーストラリア、インド、フィリピンに先行して導入し、今期は、ベトナム、タイに導入を開始しております。来期の2023年の3月期では、アジア・オセアニアガス事業セグメントに所属する全てのグループ会社で展開したいと考えて計画を進めております。

アジア・オセアニアは非常に広い地域にまたがって、言語も違いますし、事業の形も違いますので、そういう意味ではこの導入の順番というのは、ある程度、その言葉の問題、あるいは展開しやすさというものを考えて、成果ができるだけ早く出るようなことで、ホールディングスで検討した上で決めてる順番でございます。

Making the leap to Operational Excellence



This is an example of how we are sharing best practices, and this is something that I've briefly covered, which is about operational excellence. Gas business in Europe was pursuing a productivity program, which is now being rolled out in Asia and Oceania. In 2018, in December, former Praxair, a European business, has been acquired and we are operating our business in the European region as NIPPON GASES Europe Group. This European business is being run in a very efficient manner among our group companies. We wanted to adopt this across the Group.

For Asia and Oceania business, which is on a growing trend, we've introduced the productivity, the highly efficient operations in Europe, under the theme of productivity. Under this theme of productivity, we are referring to improving safety, enhancing reliability, improving quality, reducing costs, and improving productivity. These are areas in which we are aiming to improve, we have been able to establish a capacity building program, and it is being rolled out across the Asia and Oceania region.

In the year ended March 2021, this was rolled out in Australia, India, and the Philippines. This year, we've rolled it out in Vietnam and Thailand. Next year, in the fiscal year ending March 2023, all Group companies in the Asia and Oceania gases business segment plan to introduce this system.

So, Asia/Oceania is a very vast region, covering multiple languages and different business styles. The order in which this program is rolled out had to take into account a language and also the ease of rolling out the system. Needless to say, this activity will include the Right Way program in Matheson in the United States, which is also taking part. Best practice is being rolled out in a relevant manner.

In reality, in the Asia and Oceania region, this basic behavior is to be instilled in order to bring the business to an operational excellence level, but we think that it is going to take a little bit more time; but in order for the entire Group to move in that direction, we want to take a step-by-step approach towards improvement.

当然ですけれども、この活動の中には、アメリカ Matheson の The Right Way プログラムというものも参加しております。まさに各事業会社の中でベストプラクティスを展開しているということでございます。実際にはそのアジア・オセアニアの地域では、これらの基本的な構造、これを徹底することで、競争の優位性を構築して、オペレーショナル・エクセレンスの段階に移行していくまでに、もうしばらく正直言って時間がかかるかなとは思っておりますが、グループ一体でその段階に入っていくために、一つ一つの改善を積み重ねていきたいと考えております

2. 2022年3月期 通期事業見通し

要旨：事業環境認識（見通しの前提）

2021年5月10日に発表した通期業績予想を維持します。

変化していく事業環境	<ul style="list-style-type: none"> エネルギー価格、世界的なサプライチェーンの混乱、労働力や資材の不足 新型コロナウイルス感染症で生まれた、地域により異なる新常态への事業会社毎のベストな対応
2022年3月期 下半期の見方	<ul style="list-style-type: none"> 年末まで電力コストは高止まりの見通し。コスト上昇を背景とした価格活動に注力 円安傾向が続くと想定 経済回復は継続し、上半期の業績は概ね想定範囲内であり、下半期も同様の結果を見込む
通期予想値 達成に向けて 着実に前進	<ul style="list-style-type: none"> 顧客毎の課題に対応し、信頼あるメーカーポジションを築く 新たな価値を顧客と創り上げる 社会の持続可能性向上に貢献し、顧客の環境負荷低減目標を支援する



それでは、今期の事業見通しについてご説明いたします。

まず、最初に事業見通しの前提となる、内外の事業環境について申し上げます。

先ほども申しましたように、足元では天然ガス、原油などのエネルギー価格の急激な上昇がございます。また、COVID-19 の感染拡大防止など、いまだに港湾管理の厳格化とか、あるいは海上輸送、陸上輸送も含めたサプライチェーンの混乱。それから、労働力、資材の不足、こういったものが顕在化してきております。

このような環境の下で、当社の業績に影響を与える要素の一つは、まず電力コストでございます。エネルギー価格の上昇により、電力コストは上昇しております。各メディアでも取り沙汰されているように、特に欧州における上昇は非常に大幅なものでございます。この上昇分は、契約で自動的に価格転嫁できる分を含めまして、価格改定により吸収していきます。

2. FYE2022 Business Outlook

Summary: Business environment awareness (Assumptions for forecast)

We maintain our full-term business performance budget announced on May 10, 2021.

Changing Business Environment	<ul style="list-style-type: none"> Energy prices, global supply chain disruption, and labor and material shortages The new COVID-19 normal by region; flexible, adapt, and perform
FYE2022 2nd Half View	<ul style="list-style-type: none"> Power costs expected to remain high through end of year; focus on cost recovery JPY remains weak Economies will continue to recovery and results for the first half of the fiscal year were generally within our expectations; we expect the same for the second half
Steady progress toward achieving Our forecast	<ul style="list-style-type: none"> Build a trusted manufacturer position by addressing the challenges of each customer. Create new value together with customers Contributing to improve the sustainability in society and Supporting our customers' environmental impact reduction goals



Now I would like to take you through the business outlook for the current fiscal year.

This is the internal and external business environment that forms the basis of our earnings forecast. As I mentioned, we are seeing energy prices such as natural gas and crude oil rising sharply.

In order to prevent the spread of COVID-19, we are seeing stricter port controls and disruptions in the supply chain, on land and on sea, and also shortage of labor and materials.

In this kind of environment, one of the factors that affected performance is cost of electricity. Electricity costs are rising due to rising energy prices. This, I think, is taken up by the media, but I see a significant increase, particularly in Europe. There's part of the prices that could be raised that are linked to the increase in cost. But in terms of the overall view of the market, it's an improving trend because volume is increasing, and therefore, operations of our production plants are also on a rising trend.

The earnings forecast that we announced in May 2021 will not be changed because of the recovery trend that we're seeing in the business environment. As I mentioned briefly earlier, we intend to respond appropriately to customer expectations and adapt to various changes in circumstances and emphasize the reliability of our product supply. This will be quite critical.

In order to create future growth and expectations, we will establish a flexible Group-wide management system based on our corporate philosophy. This is not only about this fiscal year. It is about our long-term future. The planet, the Earth, society, and the people, perspectives on sustainability will be our focus, and we will capture this as a new

各地域ともに、全般的な事業環境の見方としては回復基調にございます。数量が上昇しております。従いまして、生産拠点の稼働率も上昇してまいりますので、これによるコストダウンも含めまして、2021年5月にお伝えした業績予想から変更はしておりません。

先の説明にもございましたけども、お客様の期待に適切に対応して、さまざまな状況の変化にも適応し、製品供給の信頼性を重視していく、というふうに対応していくことが非常に重要でございます。これからの成長や期待を作り出していくために、当社の企業理念、The Gas Professionals を基礎とした、機動的でグループ一体的な運営体制を整えてまいります。

そして、これはもう今期に限った話ではございませんで、むしろその先、長い未来、将来に対してでのお話ではございますが、地球、社会、人、こういった観点で考えるサステナビリティに対する取り組みというものを重視をして、これを逆に新たな事業機会として捉えて、お客様が掲げる環境負荷低減目標、これを共に支えて支援していくという事業活動に注力していきたいと思っております。

2. 2022年3月期 通期業績見直し

連結決算見直し要約

(単位: 億円)	2021年3月期	2022年3月期	前期比		2022年3月期
	通期	通期予想 (維持)	増減額	増減率	通期予想 (旧)
		(11月1日発表)			(5月10日発表)
売上収益	8,182	8,650	+468	+5.7%	8,650
コア営業利益	872	960	+88	+10.0%	960
コア営業利益率	10.7%	11.1%			11.1%
非経常損益	15	5	-10		5
営業利益 (IFRS)	888	965	+77	+8.6%	965
営業利益率	10.9%	11.2%			11.2%
税引前利益	777	860	+83	+10.7%	860
親会社の所有者に帰属する当期利益	552	582	+30	+5.4%	582
当期利益率	6.7%	6.7%			6.7%
1株あたり当期純利益 (EPS) (円)	127.59	134.49	+6.90		134.49
ROCE (使用資本利益率)	6.1%	6.7%			6.7%
調整後ネットD/Eレシオ	1.15	1.01			1.01
為替レート					
米ドル (円)	105.94	105			105
ユーロ (円)	124.07	125			125

※2022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 ▲4億円 コア営業利益 +0億円



それでは、2022年3月期の通期業績予想のご説明でございます。

まず、売上収益でございますが、8,650億円、前期比プラスの468億円、5.7%の増収でございます。コア営業利益は、960億円、前期比でプラスの88億円、10%の増益になります。コア営業利益率は11.1%でございます。これら全ての業績数値におきまして、本年の5月に開示した内容から変更はしてございません。

business opportunity and focus on business activities that support the environmental impact reduction targets set by our customers.

2. FYE2022 Business Outlook

Summary of Consolidated financial forecast

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021	FYE2022	YoY		FYE2022
	Full-term	Full-term fcst (No Change)	Difference	% Change	Full-term budget
		(Announced on Nov. 1)			(Announced on May 10)
Revenue	818.2	865.0	+46.8	+5.7%	865.0
Core Operating Income	87.2	96.0	+8.8	+10.0%	96.0
Core OI margin	10.7%	11.1%			11.1%
Non-recurring profit and loss	1.5	0.5	-1.0		0.5
Operating Income (IFRS)	88.8	96.5	+7.7	+8.6%	96.5
OI margin	10.9%	11.2%			11.2%
Income before income taxes	77.7	86.0	+8.3	+10.7%	86.0
Net income attributable to owners of the parent	55.2	58.2	+3.0	+5.4%	58.2
NI margin	6.7%	6.7%			6.7%
EPS (Unit: JPY)	127.59	134.49	+6.90		134.49
ROCE	6.1%	6.7%			6.7%
Adjusted net D/E ratio	1.15	1.01			1.01
Forex (Unit: JPY)					
USD (average rate during the period)	105.94	105			105
EUR	124.07	125			125

* Total Forex impact for FYE2022 full-term: Negative impacts of ¥0.4 bn. on revenue and Positive impacts of ¥0.0 bn. on core operating income.



Now let me take you through our full-year earnings forecast for the fiscal year ending March 2022.

Starting with revenue, JPY865 billion, which is an increase of JPY46.8 billion or 5.7% YoY. Core operating income, JPY96 billion, up JPY8.8 billion or 10% YoY. Core operating income margin, 11.1%.

All performance figures have not changed from those disclosed in May 2021.

Earlier, I talked about the first half performance and the FX impact. If this impact continues, then those are the incremental by respective regions, but at this point in time, and the prospects remain unchanged as we announced in May this year.

先ほど、最初に上半期の業態でも触れました、為替の影響など、これがこの上半期と同じように継続するということになれば、その分がそれぞれの地域に応じた分、上積みされる可能性はございますが、事業の基盤として捉えている限り、現時点では今年の5月に開示した内容から変更してございません。

2. 2022年3月期 通期事業見通し

セグメント別業績見通し

(単位: 億円)		2021年3月期 実績		2022年3月期 見通し		前期比		為替影響	2022年3月期 見通し	
		通期*	通期*	通期(維持)	構成比	増減額	増減率		通期(旧)	通期(旧)
日本ガス事業	売上収益	3,419	3,600	41.6%	+181	+5.3%		3,600		
	セグメント利益	298	311	32.4%	+13	+4.1%		311		
	セグメント利益率	8.7%	8.6%					8.6%		
米国ガス事業	売上収益	1,899	1,980	22.9%	+81	+4.2%	-16	1,980		
	セグメント利益	231	236	24.6%	+5	+2.0%	-2	236		
	セグメント利益率	12.2%	11.9%					11.9%		
欧州ガス事業	売上収益	1,600	1,730	20.0%	+130	+8.1%	+11	1,730		
	セグメント利益	210	248	25.8%	+38	+18.0%	+1	248		
	セグメント利益率	13.1%	14.3%					14.3%		
アジア・オセアニアガス事業	売上収益	1,020	1,060	12.3%	+40	+3.9%		1,060		
	セグメント利益	89	102	10.6%	+13	+14.3%		102		
	セグメント利益率	8.7%	9.6%					9.6%		
サーモス	売上収益	239	280	3.2%	+41	+16.8%		280		
	セグメント利益	51	74	7.7%	+23	+43.2%		74		
	セグメント利益率	21.6%	26.4%					26.4%		
調整額	売上収益	2	—	—	—	—		—		
	セグメント利益	-8	-11	-1.1%	-3	—		-11		
連結合計	売上収益	8,182	8,650	100.0%	+468	+5.7%	-4	8,650		
	セグメント利益	872	960	100.0%	+88	+10.0%	+0	960		
	コア営業利益率	10.7%	11.1%					11.1%		

* 組織再編: 2022年3月期でセグメント区分の内訳組換えを実施したため、2021年3月期は新たなセグメント集計基準で再表示



次に、セグメント別の業績見込み。これも本年5月に開示した内容から変更してございません。数字の読み上げはちょっと省略させていただきます。

2. 2022年3月期 通期事業見通し

成長エンジン: エレクトロニクス事業領域

東アジア地域では各事業エリアから調達した様々な電子材料ガスの輸入販売を実施。ロジスティクスを拡充し、顧客の確実なオペレーションをサポート。

東アジア地域での事業展開

地域	特徴
韓国	<ul style="list-style-type: none"> グループ内での最先端のライン分析設備。分析と分析表の発行を自動化しデータ活用と信頼性を向上 アジア各国、米国向けに製品を供給
中国	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の隣接地に設置した専用倉庫の運営や配送サービス、顧客サイトでの在庫管理、容器交換、ガス・薬液管理などのサイトサービスを提供 2019年より、当社グループ(日本、米国、韓国)から製造技術、品質管理技術を導入した工場を設立し、電子材料ガスの製造事業を開始
台湾	<ul style="list-style-type: none"> エレクトロニクス向けの精製器、供給設備などの機器を製作 高度な配管工事を提供する機能を持ち、総合的なサービスを展開 各種電子材料ガスの在庫管理



2. FYE2022 Business Outlook

Results forecast by segment

(Unit: ¥ bn.)		FYE2021 Full-term*	FYE2022 forecast		YoY		Forex impact	FYE2022 Full-term budget
			Full-term fcast (No Change)	Composition ratio	Difference	% Change		
Gas business in Japan	Revenue	341.9	360.0	41.6%	+18.1	+5.3%		360.0
	Segment OI	29.8	31.1	32.4%	+1.3	+4.1%		31.1
	Segment OI margin	8.7%	8.6%					8.6%
Gas business in the U.S.	Revenue	189.9	198.0	22.9%	+8.1	+4.2%	-1.6	198.0
	Segment OI	23.1	23.6	24.6%	+0.5	+2.0%	-0.2	23.6
	Segment OI margin	12.2%	11.9%					11.9%
Gas business in Europe	Revenue	160.0	173.0	20.0%	+13.0	+8.1%	+1.1	173.0
	Segment OI	21.0	24.8	25.8%	+3.8	+18.0%	+0.1	24.8
	Segment OI margin	13.1%	14.3%					14.3%
Gas business in A&O	Revenue	102.0	106.0	12.3%	+4.0	+3.9%		106.0
	Segment OI	8.9	10.2	10.6%	+1.3	+14.3%		10.2
	Segment OI margin	8.7%	9.6%					9.6%
Thermos business	Revenue	23.9	28.0	3.2%	+4.1	+16.8%		28.0
	Segment OI	5.1	7.4	7.7%	+2.3	+43.2%		7.4
	Segment OI margin	21.6%	26.4%					26.4%
Adjustment	Revenue	0.2	—	—	—	—		—
	Segment OI	-0.8	-1.1	-1.1%	-0.3	—		-1.1
Consolidated total	Revenue	818.2	865.0	100.0%	+46.8	+5.7%	-0.4	865.0
	Segment OI	87.2	96.0	100.0%	+8.8	+10.0%	+0.0	96.0
	Core OI margin	10.7%	11.1%					11.1%

* Reclassified: As a result of the reclassification of segment classifications in FYE2022, figure for FYE2021 has been restated based on the new segment classifications.



Next, the focus by segment remains unchanged since May this year as well, so I will skip reading out the figures.

2. FYE2022 Business Outlook

Growth Engine: Electronics Business

In East Asia, we import and sell a variety of electronic material gases procured from each business area. Expanding logistics to support reliable operations for customers.

Business Development in East Asia

Regions	Features
South Korea	<ul style="list-style-type: none"> State-of-the-art line analysis facilities. Automation of analysis and publication of analysis tables to improve data utilization and reliability. Supply products throughout Asian and the U.S.
China	<ul style="list-style-type: none"> Operation of dedicated warehouses located adjacent to customers, delivery services, inventory management at customer sites, and site services such as container exchange, gas and chemical management. From 2019, we will establish a plant that introduces manufacturing and quality control technologies from our group companies (Japan, the U.S., and South Korea), and start a manufacturing business for electronic material gases.
Taiwan	<ul style="list-style-type: none"> Manufacture of equipment such as refiners and supply equipment for electronics We have the capability to provide advanced plumbing and comprehensive services. Inventory management of various electronic material gases



続きまして、当社グループの成長をけん引する事業の一つとして、これは長い間、取り組みを強化していく部分でございますが、エレクトロニクスの事業領域についてご説明いたします。

昨今、半導体不足が急激にクローズアップされまして、大手の半導体メーカーが、今までの東アジアに偏らずに、日本、あるいはアメリカ、そしてヨーロッパにも工場を展開するという流れが非常に大きくなっておりまして、日本の九州にも展開するということが、先日、ニュースで報じられました。

当社グループは、日本やアメリカで培ったエレクトロニクス関連の、ガスの製造供給技術、それから、それに関連する機器、設備、これらに関するノウハウを生かして、東アジア地域での事業を強化してまいりました。これは大手の半導体メーカーさんが東アジアを中心に量産工場を展開してきたので、それに対応してきたということでございます。

具体的には、電子材料ガスの製造ですとか、それから、国をまたぎますので、輸出入。それから、供給するための各種の技術サポートなどがございますが、最近では、より具体的に BCP を意識した製品の在庫の量、この保管能力とか、それから、それでも供給に対しての万全を期すためのネットワーク、こういったものが要求されてございまして。当社グループではそれに対して対応できるような強化を図っております。

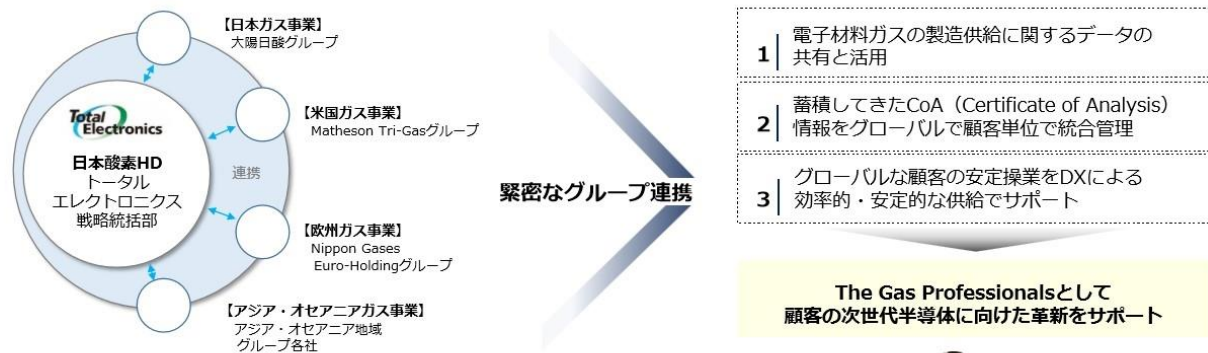
2. 2022年3月期 通期事業見通し

成長戦略 : Total Electronics Strategy

戦略実行の先にある姿

- グローバル半導体メーカーの高度化・厳格化する仕様に完璧に対応する。
- 世界のあらゆる地域で高い顧客満足度を実現する。

早期実現へのアプローチ



2014年の4月に、このTotal Electronics Strategy というのを策定いたしまして、昨年の持株会社移行後も、その運営を変化させ、強化させ、地域間の連携を強めております。

Next, let me talk about 1 of our growth drivers.

We have engaged in this business area for a long time. Let me talk about the electronics business. Recently, we were exposed to the semiconductor shortage. This has been the hot topic. The large semiconductor manufacturers, not only in East Asia, but including Japan, the US, and in Europe, the manufacturers, and the plants, to deploy the production base across the different geographies, in Kyushu, Japan, there [has been a] recent announcements that the manufacturer will build the plant.

Our group strengthened its business in East Asia by leveraging its expertise in electronics-related gas supply and related equipment and facilities developed in Japan and the US. The major semiconductor manufacturer has deployed in East Asia, so we follow the trend. Specifically, this includes in imports and exports of electronic material, gas, and various technical support.

Recently, we have been strengthening our product inventory storage capacity and supply network with a greater awareness of BCP, in order to be fully prepared against emergency situations.

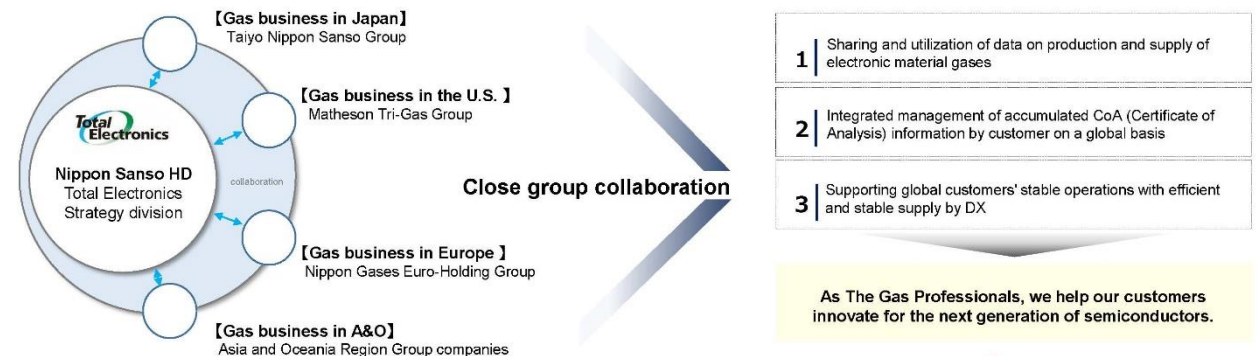
2. FYE2022 Business Outlook

A Growth strategy : Total Electronics

Beyond Strategy Execution

- Perfectly meet the sophisticated and stringent specifications of global semiconductor manufacturers.
- Achieve a high level of global customer satisfaction.

Approaches to early realization



As a Group, we are enhancing our preparedness. "Total Electronics" is our that strategy was formulated in April 2017. After the migration into the holding company, in this structure, this initiative has been strengthened and also enhancing collaboration across different regions.

世界を代表するいわゆるグローバル半導体メーカーとの取引におきましては、非常に高度化、厳格化していく顧客からの仕様、これに適合するために、均質的な製品を、効率的、かつ安定的に供給することが非常に重要で、これは当社が発揮すべき重要な価値であると理解しております。

このスライドの右下に描かれてるフローといいますか、絵でございますが、これはこれから実現していく方向で対応していきたいと考えております。

まず、電子材料ガスの製造と供給に関するデータ。これをグループ内で共有し、グループとしての製造と供給の最適化を図ります。当社グループは、1カ所ではなく、同じような種類のガスを複数の国、あるいは複数の工場で供給しておりますので、これらの情報を一元化、共有するという作業がここにございます。

それから、次に、これまで当社が供給実績のある顧客の単位ごとに、いわゆるお客様別に、品質に関する情報、あるいはご使用量の傾向に関する情報といったものを整理し、継続的に統合管理ができる体制、これを整えてまいります。

そして最後に、これらの情報を有機的に連携させて、顧客の数量面、あるいは品質面のリクエストに応えることはもちろん、それを効率的に、安定的にサポートできる体制を組み上げてまいります。これはいわゆる供給体制をシームレスに、当社からお客さん、あるいは当社に対する原料メーカーからの供給、こういったものも含めて、サプライチェーンとして管理をしていくということでございます。

この体制が整うことで、非常に進化が激しい、あるいは速いスピードで伸びていく半導体のビジネスに、これまで以上にタイムリーに対応することができ、それから、顧客の志向と、顧客の生産性を向上すること、これを両立することができると考えております。

そのためには、いわゆる今いわれております、デジタル・トランスフォーメーションの考え方が必要不可欠でございます。ですから、今、このスライドの右にあります、1、2、3、この順番で展開していくにあたって、このDXの考え方というものを導入していきたいと思っております。これで顧客と当社グループとの関係性、それから、グループ内の事業会社間の関係性、これをより密接にすることで情報基盤を整備していきたいと考えております。

In our business relationship with the world's leading global semiconductor manufacturers, we understand that it is the value that we should demonstrate by efficiently and stably supplying homogeneous products that meet the increasingly sophisticated and strict specifications all of our customers.

On the right bottom of the slide, you can see the flow. That is the one we want to realize in the future. First, we will share data on the production and supply of electronic material within the Group to optimize manufacturing and supply as a group. Our group will produce the similar kind of gas and supply the similar kind of gas across different sites, different regions, and different countries. The consolidation and centralization of those relevant data is 1 of the initiatives included.

Next, we will organize the information and quality into customer units that we have a proven track record of supplying and establish a system that enables continuous integrated management.

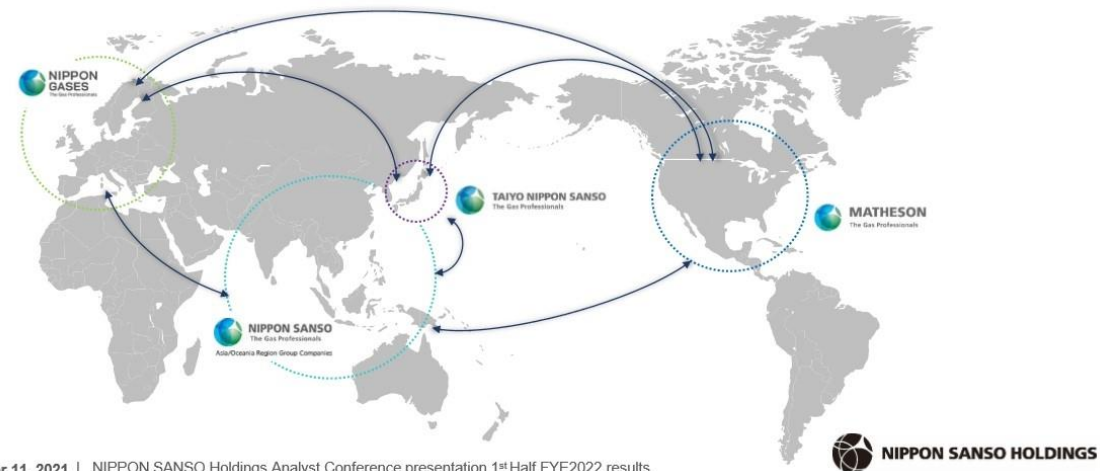
Finally, we will organically link this information to create a system that not only meets customers' quality request, but also provide more efficient and stable support. What it means is our supply ability should be in a seamless manner from us to customers or from us to the raw material suppliers. We will introduce the perspective of the supply chain management, so that we will be able to respond to the rapidly evolving semiconductor business in a timelier manner than ever before, thereby advancing both customer orientation and productivity.

To do this, the concept of digital transformation is a must. As you can see on the right-hand side of the slide, 1 through 3, in that order, when deploying initiatives, the idea of DX will be introduced, that is our aspiration, so that we can establish a relationship between the customers and our group, as well as the Group operating companies. The relationship will be closer. For that purpose, we will establish an information platform.

グローバルで旺盛な電子材料ガス需要に応える

成長投資の実行

- 世界的なエレクトロニクス需要の増加に対応した電子材料ガスの製造・供給能力強化
- グローバルなサプライチェーンを強化し、供給ネットワーク全体の信頼性向上



18 November 11, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation 1st Half FYE2022 results

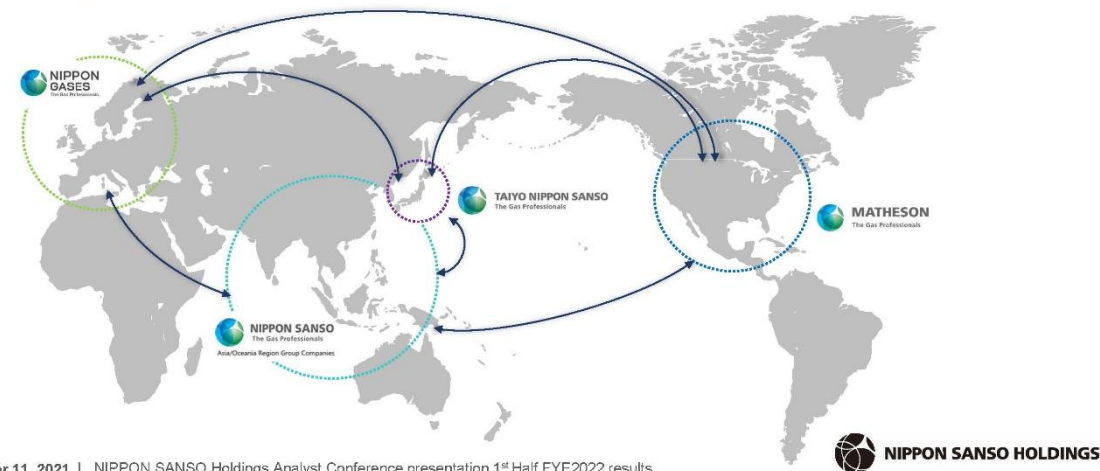
次に、デジタル化、AI ですとか、IoT ですとか、あるいは自動車の電動化、こういったさまざまな面から、半導体の需要はもう非常に飛躍的に高まっております。この事業環境をやっぱり成長機会として捉えて、グローバルで旺盛な電子材料ガスの需要に応えるために、成長投資を行ってまいります。

今週月曜日、8日に発表いたしました、ジボランという材料ガスがございまして、この製造能力の増強もその一環でございます。お客様とのシームレスなコミュニケーションを進めて、当社グループに期待されていること、これを正しく理解をして、価値あるパートナーとして認められていくと。これが当社グループでは必要なことではございますが、今現在では、まだ十分期待に応えられていないこともあると認識しておりますし、これからさらに中身を充実させなきゃいけないということもあります。これらを課題を特定して、効率的、効果的に対処して成長サイクルにつなげたいと思っております。

Responding to strong global demand for Electronic material gases

Execution of growth investment

- Enhance production and supply capacity for electronic material gases to meet increasing global demand
- Strengthen the global supply chain and improve reliability of the entire supply network



18 November 11, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation 1st Half FYE2022 results

Demand for semiconductors is rising dramatically from a variety of perspectives, including digitization, AI, IoT, and electrification of automobiles. Taking such a business environment as a growth opportunity, we are investing in growth in order to meet the robust global demand for electronic materials gas.

This week, on November 8, we made an announcement about enhancing production capacity of the Diborane gas. This is the part of the intent. Seamless communication with our customers and properly understanding the expectation from our customers, to be recognized as valued by our customers, those are the requirements for us. But at this point in time, we are not fully meeting the expectations from our customers. Moving forward, we have to enhance the level of the services that we can offer. Having such an understanding, we would like to lead the actions for the growth cycle in an efficient and effective manner.

新たな事業機会：カーボンニュートラルへの貢献

当社グループの
めざす姿
(2030年に向けて)

カーボンニュートラル社会実現に不可欠とされるソリューションプロバイダー
燃焼効率アップによるエネルギー有効活用、HyCO事業による水素供給、CO₂回収によるブルー水素化と炭素の固定化



それから、次、これは先ほどもちょっと触れました、カーボンニュートラルに関するものでございます。これはいろいろいわれておるとおり、新たな事業機会として期待しております。

当社グループのこれからの取り組みについて、簡単にご紹介いたします。

前回のIRで、カーボンニュートラル社会実現に向けた事業機会について取りまとめを行って、次の中計に盛り込むということをお伝えいたしました。本日は、これらの検討状況についてのアップデート、これをご報告させていただきます。詳細につきましては中計の中で発表させていただきます。

前回お話ししましたとおり、当社はセパレートガスを生産する際に、非常に多くの電力を消費いたします。従いまして、間接的ではございますが、この電力消費を通じて排出するGHG、温暖化ガス排出の削減に取り組んでまいります。

さらに、地域的に、これはもう既にヨーロッパでは進めておりますが、再生可能エネルギー由来の電力証書の購入などにより、いわゆるグリーンエネルギーを使ったガスの発生といったことも積極的に展開していきたいと考えております。

その上で、2050年のカーボンニュートラル、この社会の実現のグローバルな流れに対して、どのような形で当社グループとして貢献をして、ビジネスチャンスを得ていくのかということがございます。

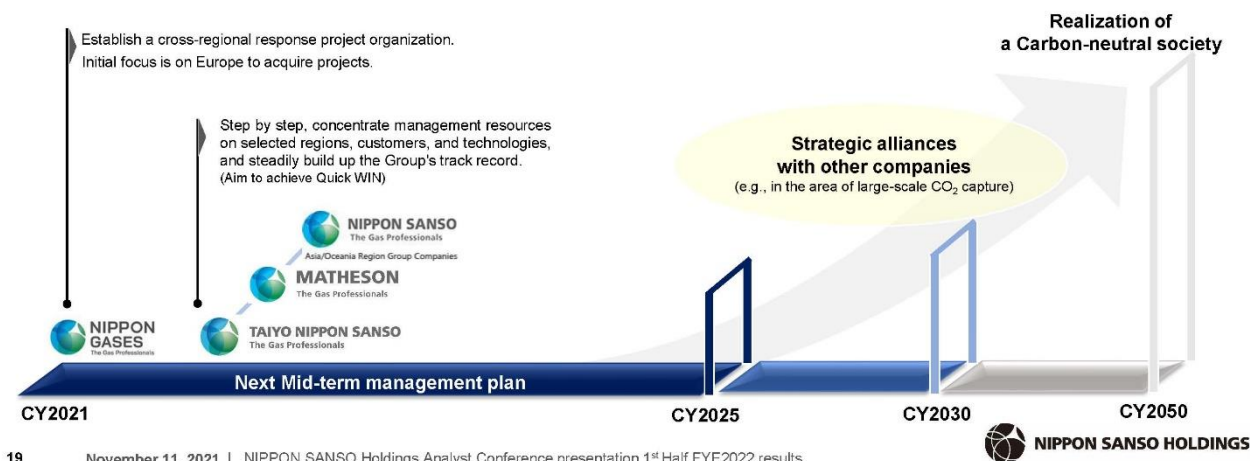
これからの10年、2030年までの間、この事業機会を特定するための、日本、アメリカ、欧州、これらの専門家45名を集めまして、ワーキンググループを立ち上げていろんな検討を行いました。

具体的には、22のテーマを挙げまして、それぞれの事業機会について、詳細なる検討を行いました。今後の10年間は、実はその次の20年間、2030年から2050年に向けての、様々な業界でもいろんな技術

Opportunities : Contribution for Carbon neutral

Our Group's
Aspirations
(Toward CY2030)

Solution provider considered indispensable for realizing a Carbon-neutral society
Effective use of energy by improving combustion efficiency, hydrogen supply by HyCO project, blue hydrogen and carbon fixation by CO₂ capture



Next, I would like to talk about carbon neutrality initiatives. This is considered as our new business opportunity. Let me briefly explain about our initiatives.

Last time, as we shared, the business opportunity towards the realization of the carbon neutral society, this has been shared at the previous meeting in back in May. Today, I would like to give you an update of the internal reviews. For more details, those will be covered during our mid-term management plan.

As has been mentioned, we consume a high quantity of electricity during the process of producing separate gas. By reducing power consumption, we will try to take actions to reduce the GHG footprint. Regionally, this has already been advanced in Europe. We are also purchasing the green power certificate. This is something that we would like to take proactive action in this front.

On top of that, for the realization of the carbon-neutral society in 2050, how we can make a contribution and how we can capture the business opportunity in this trend is the key agenda for us to consider.

In the coming decade, until 2030, in order to identify the business opportunities, we established a working group comprised of 45 experts from Japan, the US, and Europe. We have been conducting the review from various aspects. To be more specific, we selected 22 themes and considered respective business opportunities in detail.

Moving forward, in the coming decade, even looking beyond 2030 to 2050, there will be many different kinds of technologies which will be demonstrated and approved, and technology innovation will take place. Given the situation, I think we will be entering into the period for preparing the realization of carbon neutrality. Even the current challenges may be resolved through certain technological innovations. We must adapt an acceptable stance in response to these technological and market trends, while firmly stretching our antennas.

Based on this idea, I believe that we are 1 of the solution providers, that we want to be in 2030, and which we believe is essential to the realization of the carbon-neutral society. To do so for the next mid-term plan -- and the final year of the next midterm plan in 2025 -- this is internal, the phrase we use, that is to achieve a "Quick WIN", to secure the area, customers, and technologies, we should concentrate the resources and [inaudible] so that we can [offer] a wide variety of products.

For example, in order to provide a solution, we've got combustion technology, [HyCo] and CO₂ capture. Those are the technologies available. By combining those available technologies and ferrous, nonferrous, glass, ceramics, and

が実証され、展開され、それから、それがさらに展開された中で技術革新が進んでいくというふうになると思います。その中でカーボンニュートラル実現に向けた準備に入っていく期間なんだろうと想定しております。

従いまして、今現在では難しいと思われる課題、これにつきましても、イノベーションによって解決されていくと思われまます。当社としてもその技術動向、市場動向、これらに対してしっかりとアンテナを張り巡らせて、受容性のあるスタンスで臨まないといけないと思っております。

この考えの下で、2030年のありたい姿、その2030年の時点で当社はカーボンニュートラル社会実現に不可欠とされるソリューションプロバイダーの一つとして存在していきたいと考えております。そのために、次の中計最終年度の2025年に向けては、これは社内と呼んでおるんですが、Quick Win っていう考え方で、当社に蓄積されているいろんな技術、製品を展開することができるエリア、顧客、技術、こういったものにリソースを集中して、実績を積み上げていくということに注力していきたいと考えております。

例えばっていいですか、具体的にいいますと、当社の保有するカーボンニュートラルのソリューションを提供する要素として、燃焼技術、それから HyCO、CO2 の回収、こういったものがございませす。これらの組み合わせによって、鉄、あるいは非鉄、ガラス、セラミックス、リファイナリーといった、業界の顧客の CO2 排出削減、こういったものに貢献できるのではないかと考えております。

HyCO 事業につきましましては、これは大量の水素を供給することができるという意味では、カーボンニュートラルに社会全体が向かう中では欠かせない過程であると思っております。どうしてもここは通過する過程であると思っております。そういったものの事業になると思っておりますが、将来的にはカーボンニュートラルってことを考えますと、CO2 回収技術と組み合わせて進めていくことが重要になる。

初期活動は、今、COP26 がイギリスで開かれておりますが、やはり環境先進国といわれるヨーロッパの各国。ここが先行することがある程度想定されますので、当社グループの活動も、やっぱり欧州を中心に展開されていくかなと考えておりますが。この活動を通じて得た知見、こういったものは、このノウハウ、あるいは技術を、日本、アメリカ、それに、これから新興国と呼ばれるいろんなアジア、あるいは豪州のリージョンにも展開をして、同じようにそれぞれのエリアで Quick Win、これを目指していきたいと思っております。これが2025年、次の中計の中で強烈に進めていきたいこととございませす。

こうした活動は、自社技術の蓄積とか発展だけではなくて、協業するパートナー企業様との関係を築いていく上で、やはり自社の持っている技術を説明して、展開をして、パートナー様と一緒に進めていくということが重要になりますんで、そういう意味で2025年、2030年以降の、中長期的な、戦略的なアライアンスの構築につなげていくことができると考えております。やはり、前もお話ししたと思ひますが、1社で完全にこのカーボンニュートラルに対応するということは非常に難しいと考えておりますの

refineries, we can make a better contribution for the CO2 footprint reduction of those customers. As for [HyCo] business, we can supply a high volume of hydrogen. During the course towards the realization of carbon neutral society, this is the mass business that has to be captured.

In the future, in order for us to achieve carbon neutrality, the CO2, the recovery [and] technology must be combined. That is going to be important. In an initial phase -- we see COP26 conference taking place right now -- environmentally, in advanced countries, namely in Europe, they are ahead of the different regions. That is the assumption. Our activities will be centered around Europe.

Through those activities, we can gain some knowledge, know-how, and technology that can be deployed in different geographies, including Japan, the US, other Asian countries, as well as Australia, so that we can achieve a so-called "Quick WIN." That is the target to be achieved in the next mid-term plan, until 2025.

Those activities will not only accumulate our own technologies, but also build a relationship with the partner companies which we collaborate. By doing so, we hope to build, in the medium to the long term, the strategic alliance in 2025, 2030, and beyond. As has been mentioned, we can't be the stand-alone in offering a carbon-neutral solution on our own. Our technology will be [appealed], and the result will be contributed or offered as the "Quick WIN" solution for creating a better alliance with the partners outside.

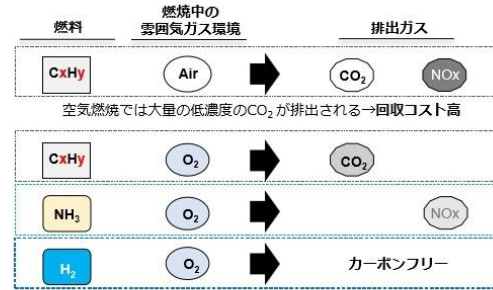
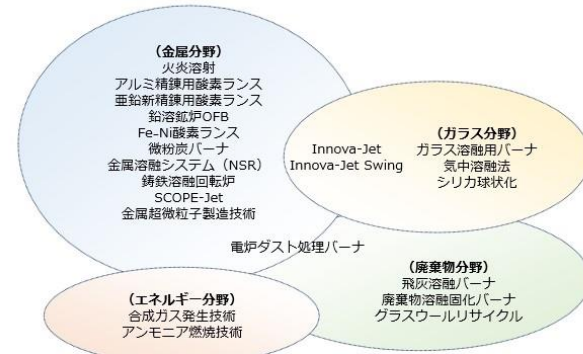
で、自分の持っている技術をしっかりとアピールをし、その成果を Quick Win の形で世の中に出して、それによってよりいいパートナーとのアライアンスを築いていく、こういうことでございます。

2. 2022年3月期 通期事業見通し

環境負荷低減に寄与する燃焼技術

50年間にわたり製造業の省エネルギーに寄与

- 電気炉の省エネ化
- PCB (Polychlorinated Biphenyl : ポリ塩化ビフェニル) 分解
- アルミ精錬、鉛精錬
- ガラス溶解



空気燃焼では大量の低濃度のCO₂が排出される→回収コスト高

酸素富化燃焼は少量の高濃度のCO₂が排出される→回収コスト低

1. 空気燃焼から酸素富化燃焼へ
2. 酸素燃焼技術を水素、アンモニアなどカーボンフリー燃料に適用

⇒ カーボンニュートラル社会実現に貢献



それでは、そのカーボンニュートラル社会実現のためのソリューションとして、当社の持つ燃焼技術について、具体的にご説明させていただきたいと思っております。

当社は1970年ぐらいから、燃焼技術の開発に取り組んでまいりました。これは主に、最初は鉄鋼の電炉業界の省エネニーズ、効率化アップ、このニーズに応えるために、顧客の仕様に合ったバーナーの開発、そういう形で進んでまいりましたが、金属精錬ですとか、加工、あるいはガラスなどの様々な産業においても省エネへの取り組みが進んでまいりまして、それに伴いまして、当社の燃焼技術も、いわゆる単なる金属分野から、ガラス、エネルギー分野、あるいは廃棄物処理の分野に展開してまいりました。

一般的に申しますと、酸素20%が入ってる空気だけの燃焼と比較しまして、酸素を富化した、濃度を高めた燃焼では、エネルギー効率を大幅に改善できる。従いまして、電力の消費量が削減できて、結果的にCO₂の排出を削減することができます。それから、その空気燃焼よりも、排ガス中のCO₂の濃度も高くなります。従いまして、CO₂の濃度が高くなりますと、CO₂の回収効率が上がって、その回収のための必要な設備投資ですとか、あるいはオペレーションコスト、こういったものも削減することが可能になります。

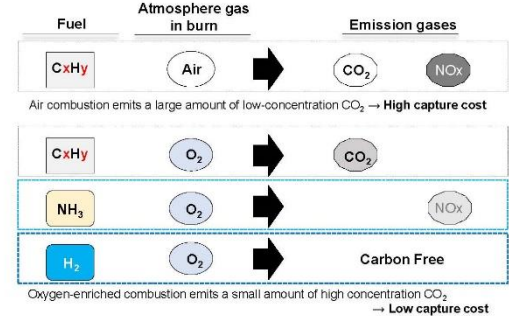
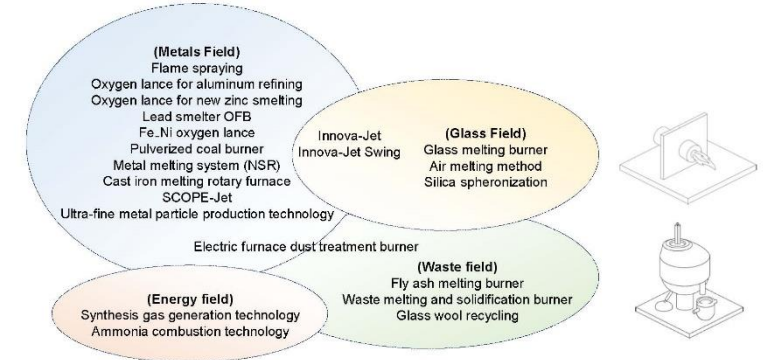
今後、エネルギー代替として、いわゆる化石の燃料、化石資源から、水素、あるいはアンモニアへの移行が進んでいくと考えられております。このような考え方、このような動きに対しましても、当社は既にアンモニア燃焼や、水素燃焼については、当社のR&D組織において実証済みでございまして、具体的

2. FYE2022 Business Outlook

Green Combustion technologies

Contributing to energy conservation in the manufacturing industry for 50yrs

- Energy saving electric furnace
- PCB(Polychlorinated biphenyl) decomposition
- Aluminum smelting and lead smelting
- Glass melting



空気燃焼では大量の低濃度のCO₂が排出される→High capture cost

酸素富化燃焼は少量の高濃度のCO₂が排出される→Low capture cost

1. Air combustion to oxygen-enriched combustion
2. Applying oxygen-enriched combustion technology to carbon-free fuels such as hydrogen and ammonia.

⇒ Contributing to the realization of a Carbon-neutral society



In order to realize the carbon neutral society, let me introduce our available technology, namely the combustion technology. Since 1970, we have been engaged in the development of the combustion technology. In order to meet the energy saving needs of the electronic furnace industry, we're engaged in the development of the burner to meet the specification of the customers.

However, the various industries, such as metal smelting, processing, and glass, have also made progress in energy conservation initiatives. In conjunction with this, we have expanded our burning technologies from the metal field to glass energy and waste fields.

Generally speaking, oxygen enriched burning, as compared to the air-only burning, can reduce energy cost to 1/2 and significantly reduce the carbon footprint. In addition, because CO₂ content emission and gases are higher than that of air-fired gases, it can also contribute to reducing the CapEx and operating expense required to recover CO₂.

Moving forward, this year [the possibility of] hydrogen or ammonia as an energy substitute is expected to proceed in the future. In response to these developments, we have already proven technologies available, such as ammonia burning. We are ready to make a proposal on a commercial basis. The demonstration testing has already been initiated. Such combustion technologies, oxygen supply, or CO₂ recovery, and low carbon hydrogen supply, by combining those, we want to make a better contribution for the realization of carbon neutral society.

Now, I would like to hand over to our CFO, Mr. Alan Draper, to talk about our financial profile.

な商業ベースで提案できる準備を、整っております。実際の実証実験にも着手してるところもございます。

以上ご説明しました、燃焼技術、酸素供給、あるいはCO2回収、低炭素の水素の供給などを組み合わせ、産業界のカーボンニュートラルの実現に貢献してまいりたいと考えております。

それでは、これからは当社グループの財務プロファイルについて、CFOのアラン・ドレイパーからご説明させていただきたいと思っております。それではドレイパーさん、お願いいたします。

Draper: Thank you, Hamada-san. This is Alan Draper. I will make a few comments on the next few financial slides.

3. Financial Profile

Financial management

Basic Concept

- Ensure the appropriate allocation of resources across the business in the short, medium, and long term.
- Provide quick decision-making in order to respond to market trends.
- Enable a flexible decentralized structure to understand and react to local conditions.

Management Flow

1 Develop and share tools, levers, and best practices to enhance profitability



2 Implement optimal resource allocation to enable sustainable growth for the Group

- Improving the capital employed structure
- Economies of scale / improve density
- Pursue group synergies
- Prioritize and invest in projects with solid earnings and profitability potential
- Respond to opportunities and changes (including M&A)

3 Profitable and sustainable growth



22 November 11, 2021 | NIPPON SANSCO Holdings Analyst Conference presentation 1st Half FYE2022 results

On page 22, our objective is to grow in a profitable and long-term sustainable manner. In order to help facilitate growth and minimize obstacles, last year, we introduced the holding company structure. This structure enables more thorough and detailed understanding of each company's financial performance, local and regional market trends, growth opportunities, risks, and challenges. Our organization is more flexible and able to make quick, well-informed decisions on critical capital projects and to ensure appropriate internal resource availability.

Communication has also improved between and among personnel across all units of the NSHD Group. We are working together in global teams and have introduced, or are planning to introduce, several global initiatives, some of which have already been discussed earlier by Hamada-san, on such themes as digital transformation, Total Electronics, carbon-neutral initiatives, and productivity efforts.

ドレイパー: 濱田さん、ありがとうございます。アラン・ドレイパーです。ここから[音声不明瞭]、財務関連のスライドについてご説明いたします。22 ページです。

3. 財務プロフィール

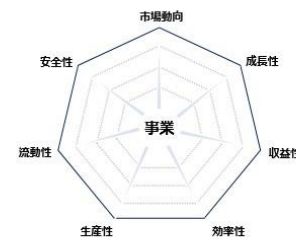
財務マネジメント

基本的な考え方

- 短期、中期、長期的にグループ・事業全体の経営資源を適切に配分する
- 市場の動向に対応するための迅速な意思決定
- 地域状況を理解し、それに対応するための柔軟な分散型構造の実現

マネジメントフロー

1 収益性を高めるための道具、レバー、ベスト・プラクティスの開発と共有



2 グループで持続的成長を可能とする最適な資源配分を実行

- 使用資本構成の改善
- 規模の経済性×事業密度の改善
- グループ相乗効果の追求
- 確実な収益と利益が見込める案件への優先順位付けと投資
- 非連続な事業機会と変化への対応 (含むM&A)

3 収益性の高い持続的な成長



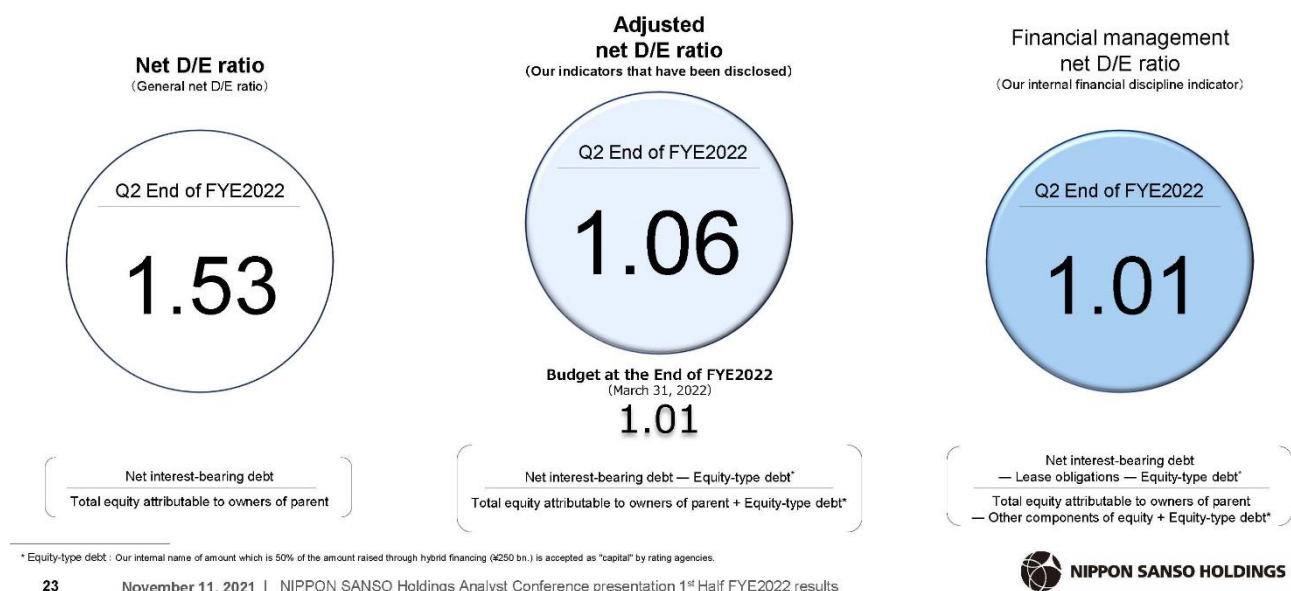
22 November 11, 2021 | NIPPON SANSCO Holdings Analyst Conference presentation 1st Half FYE2022 results

当社グループの目標は、長期に持続的な形での利益成長を遂げることです。成長を促進し、障害を最小限に抑えるために、2020年、当社は持株会社制に移行しました。この体制により、グループ会社の財務状況、ローカル、リージョナルな市場動向、成長機会、リスク、課題について、より詳しく理解できるようになりました。組織はより柔軟になり、重要な投資案件についても十分な情報を得て、迅速な判断と適切な内部資源のアベイラビリティを確保できるようになりました。

グループ内全部門の社員のコミュニケーションも改善しました。グローバルなチームで協力し、先ほど、社長から紹介がありました、デジタル・トランスフォーメーション、トータルエレクトロニクス、カーボンニュートラルの取り組み、生産性向上などのテーマに関する複数のグローバルな取り組みを既に開始、または開始を予定しています。

3. Financial Profile

Debt/Equity Performance

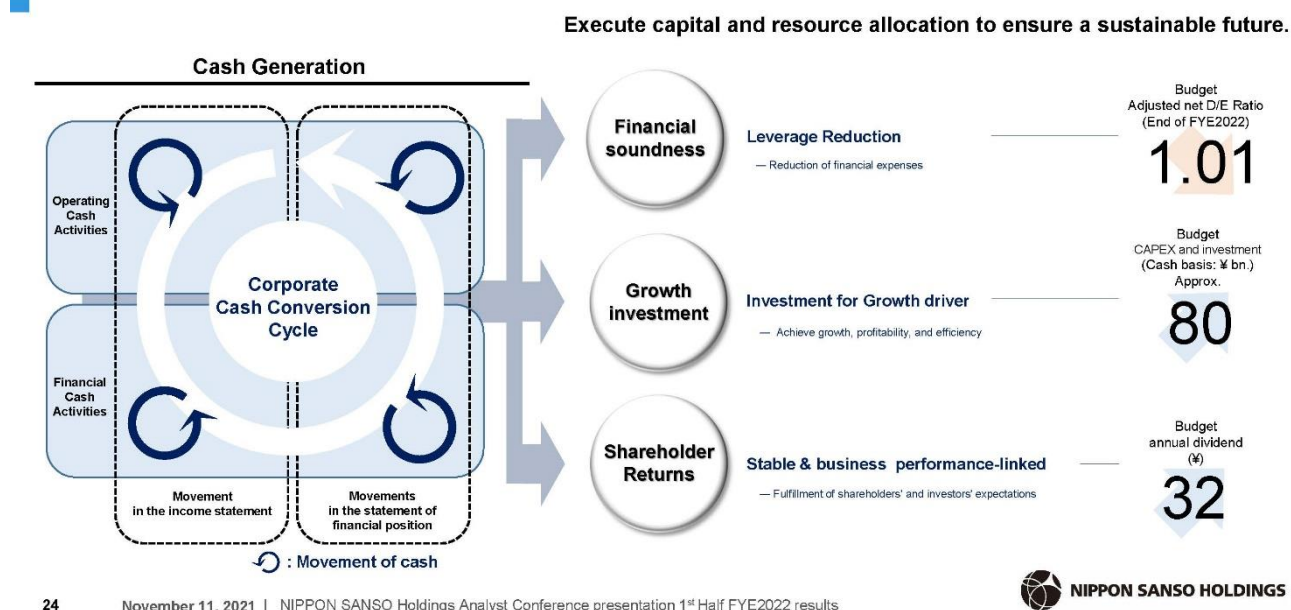


Please turn to page 23.

At the end of September 2021, our adjusted net debt-to-equity ratio is 1.06. This is down from 1.15 times at the end of fiscal year March 2021. We remain on track to meet our target of 1.01, which you can see on the bottom part of the center page.

3. Financial Profile

Resource Allocation



Page 24.

Resource allocation is 1 of the most critical functions of the executive team. We strive to balance the appropriate blend of debt reduction, capital investment, and dividend payouts.

3. 財務プロフィール

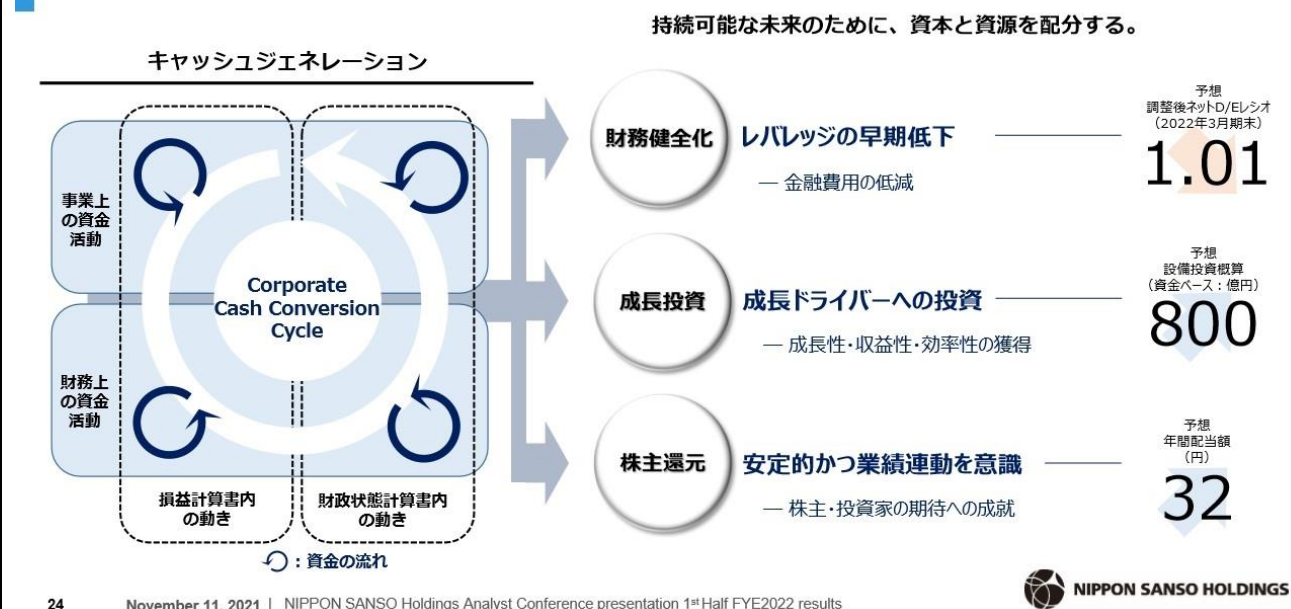
負債・資本構成状況



次のページ、23ページをお願いいたします。2021年9月末時点で、調整後ネット・デット・エクイティ・レシオは1.06倍です。これは2021年3月期、期末の1.15倍より下げており、目標値である1.01倍に向けて順調な進捗をみております。下にお示しをしております。

3. 財務プロフィール

資源配分



24ページ、お願いいたします。資源配分は、経営陣の最も重要な機能の一つです。

On the right-hand side of the page, going from top to bottom, debt reduction remains a critical objective of the team and we will strive to meet our debt and equity targets and consistently reduce our net debt for the foreseeable future.

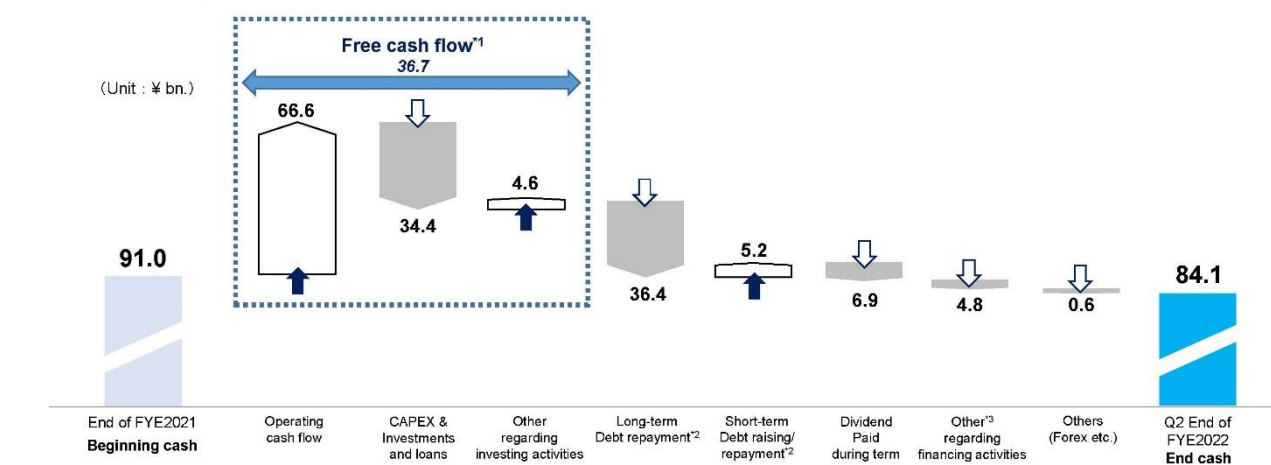
Secondly, with respect to capital investment, we will ensure that capital is prioritized and allocated across the business, based on items such as project economics, market served, customer density, strategic value, macro environmental considerations, and risk factors.

Thirdly, as our company grows profitably, we'll strive to return value to our shareholders through increased dividend payouts.

In addition to these items, our focus will remain on profitable growth and working capital management. This will enable continued improvements in cash generation.

3. Financial Profile Cash flow (FYE2022 1H)

The company generated sufficient free cash flow to distribute dividends and ensure debt reduction.



^{*1} Free cash flow : Items reconstructed from consolidated statements of cash flows prepared in accordance with IFRS. Please refer to Appendix_P.31.
^{*2} Long-term Debt and Short-term Debt raising/repayment : Represents cash incomes/paid.
^{*3} Other : Indicates items such as cash lease obligations, acquisition of investments.



Please turn to the next slide.

On page 25, as we look to our cash flow performance, operating cash flows for the first half of the year are up nearly JPY67 billion or 24%. Capital expenditures and investment cash flows are approximately JPY34 billion, up 15% from prior year. Free cash flows grew at 56%. We reduced debt by JPY31.2 billion during the first 6 months of the year. We also made a dividend payment of JPY16 per share, or approximately JPY6.9 billion, to our shareholders.

Overall, cash reduced in the first 6 months of the year by approximately JPY7 billion, our beginning cash was JPY91 billion, and our ending cash position, at September 30, is JPY84.1 billion.

Thank you for your time and attention. I will now turn the presentation back over to President Hamada.

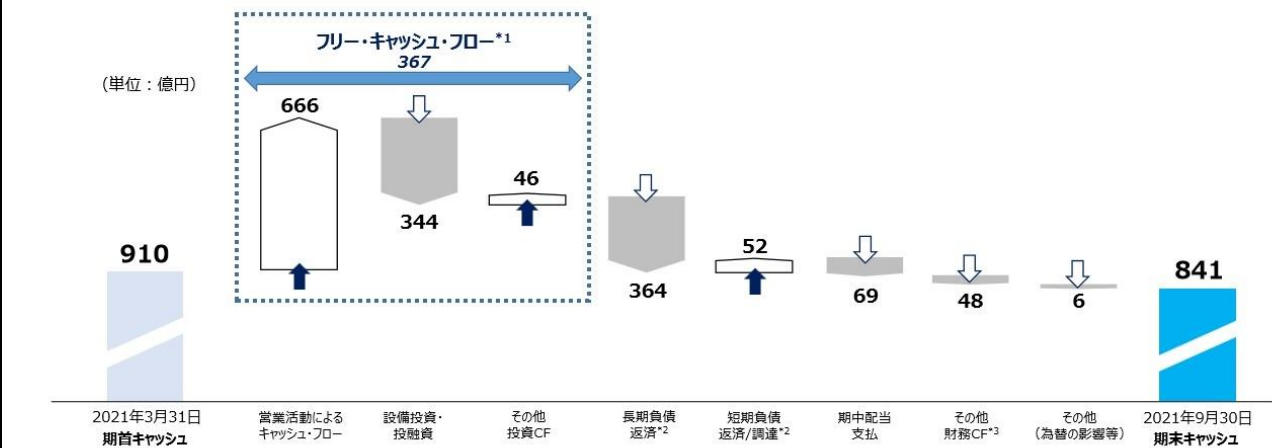
負債の削減、設備投資、配当金のバランスの取れた適切な組み合わせの実現に努めてまいります。ページの右側、上から順に、負債の削減は引き続き当社チームの重要な目標であり、早期の DE レシオの目標達成、および継続的なネット・デットの削減に努めてまいります。

第二に、設備投資については、プロジェクトの経済性、該当市場、顧客の地域拠点密度、戦略的価値、マクロ経済環境、リスク要因などの項目に基づき、資本の優先順位付けと、事業全体への配分を着実に行ってまいります。

第三に、当社が利益成長を遂げていく中で、増配を通じて株主の皆様への価値の還元に努めてまいります。さらに、利益成長と運転資本の管理に注力することで、キャッシュ・フローの継続的改善が可能になります。

3. 財務プロフィール キャッシュ・フロー（上半期）

着実にフリー・キャッシュ・フローを創出し、確実に配当金を支払い、負債の削減を実行



^{*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管理の指標として再構築した項目。詳細はAppendix_P.31参照
^{*2} 長期・短期負債返済/調達 : キャッシュ支払・調達金額を記載
^{*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



次のスライド、お願いいたします。25 ページ。

キャッシュ・フローのパフォーマンス見ますと、営業キャッシュ・フロー、上期に 670 億円弱となりました。昨対で 24%増です。設備投資と投資キャッシュ・フローは、昨対 15%増、およそ 340 億円です。フリーキャッシュ・フローは 56%増。

そして、今期上期において、借入金 312 億円削減。最後に配当金ですけれども、1 株当たり 16 円、総額 69 億円の支払いを実施いたしました。現金残高、上期、70 億円減。期首の現金残高が 910 億円。9 月末時点での現金残高、841 億円となりました。

ご清聴ありがとうございました。では、濱田社長にお返しいたします。ありがとうございます。

濱田：ドレイパーCFO、ありがとうございました。当社、この持株会社に移行して、このリソース、資金面の管理、これをホールディングスとして全体に目を配らせて展開するということがとても重要であり、これは非常に今後の発展に欠かせない部分でございまして、そういう意味で、今、ドレイパーCFOが説明していただいたとおり、これからこういう形で展開していきたいと考えております。

以上で当社からのご説明は終わりでございます。2022年3月期の今期でございますが、中期経営計画のない1年になりました。これは前もご説明したとおり、中計を立てられる状況にないと判断をして、1年間延期したわけでございますが、現在、次期中期経営計画を策定中です。その中では、いわゆる数値計画はもちろんでございますが、サステナビリティ、あるいはマテリアリティ、具体的にはカーボンニュートラルやダイバーシティなどの要素も含み入れた形で中期経営計画を策定中でございます。そのためにグループ全体としては、本日の段階では、中長期的な展開、特に数字等に関しましては、具体的にご説明しにくい状況でございます。

持株会社体制に移行して1年、実質、事業展開が始まって半年でございますが、この体制のメリットを十二分に事業展開につなげていくということが、現時点で非常に重要な経営課題と認識しております。カーボンニュートラルや、サプライチェーンの最適化など、これらは国際的な動向を注視しながら対応していく課題、問題でございます。

従いまして、各地域事業会社からの情報、これをやはり的確に判断をして、その中で、会社としてコンプライアンスを重視しながら、積極的な経営、これを目指してまいりたいと思っております。これからも、投資家、株主の皆様との対話を通じて、当社グループの企業価値のさらなる向上を目指してまいりたいと思います。

以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

梅原：濱田社長、そしてドレイパーCFO、ありがとうございました。

Hamada: Thank you, Mr. Draper. Ever since we migrated into the holding company system, resources and fund management has been done as a holding [company]. This has been a quite important agenda for us, and the key to the future growth of our group. In that sense, as Mr. Draper explained, moving forward, that this is our plan to manage the structure moving forward. This concludes the explanation.

The current fiscal year, ending March 31, 2022, was the year without a mid-term management plan. As has been explained, we were not in a situation to be able to create the mid-term plan. That is the reason why we deferred our schedule by 1 year.

Currently, we are in the process of formulating the next mid-term plan. The numerical plan is, of course, included, as well as sustainability and materiality. Carbon neutrality and diversity are all incorporated in shaping our mid-term management plan. The Group as a whole, at this point in time, as of today, we are in a difficult position to be able to provide concrete figures in the mid- to longer term.

After transferring to the holding company system, the [system] has been taking place for about 6 months. The benefit out of a holding company and system [is] to be fully deployed to the respective business fees. That is a quite important business agenda for us. Carbon neutrality and supply chain optimization, those are the activities to be taken while closely focusing on the [move] in the globe.

From each business operating company, the provided information will be appropriately judged. And while focusing on compliance, we would like to engage in management in a proactive manner.

I thank you in advance for your continued support and understanding. We will start to further increase the corporate value of the Group.

Thank you very much for your kind attention.

Umehara: Thank you very much, Hamada-san and Draper-san.

質疑応答 (敬称略)

梅原：それではこれから質疑応答に入りますので、その進め方につきまして事務局のほうから説明をさせていただきます。

司会：それではこれから質疑応答のお時間とさせていただきますが、留意点を申し上げます。質問の順番が来ましたら、電話会議システムの音声ガイダンスでご案内させていただきます。ご質問される際には最初に会社名、お名前をお伝えいただいて、ご質問は一问一答の形式にご協力をお願いいたします。なお、ご質問内容はプレゼンテーションとともに後日、当社コーポレートウェブサイトに掲載させていただきますのであらかじめご了承ください。

また、本日はスライド 27 ページに掲載している方が同席しておりますのでよろしくお願いいたします。

東：私の番なんですね。ありがとうございます。ジェフリーズ、東でございます。まず 1 点は社長に質問なんですけども、そのサーモスっていう事業がありますけども、こちら、他の事業と明らかに性格が異なる事業で。御社がブランディングとかマーケティングとか、そういうことにあんまり得意な会社には、外部から見ていて見えないんですけども、その辺りを含めてどういう形でより良くしていくのか。

それから海外の持分会社、持分がかなり中途半端な持分の会社もたくさんあるので、その辺りの資本関係をどうしていくのか。この辺も含めてお願いします。

濱田：はい、濱田でございます。このサーモスという事業会社を当社グループが持っている意味につきましては必ずと言っていいほどご質問が出ると思っております、今更なんでサーモスという事業が当社グループから出たのかというところはちょっともう置いておきます。技術的な意味合いがあってサーモスという事業が当社から発展して分離しておるわけです。今現在、サーモスは基本的には独立した形で運営してございます。今、ご質問の中でご指摘がありましたように、この事業はいわゆる産業ガス、B to B とは大きく違う B to C の事業でございますので、必ずしも同じ手法で事業展開ができるわけではございません。

ただ、これはどこかで私が申し上げたかなと思うんですけども、今のサーモスにとってみると B to B の、あるいは当社の産業ガスのお客様というのは直接のお客様ではないんだと思います。従いまして、そのいろんなマーケティングだとか技術展開だとかの手段は、直接の関係は今現在はないかもしれませんが、逆に産業ガスを展開しているこちらの事業会社のほうは、これから当社が目指すプロフェッショナルとしての形というのは、産業ガスを届けて、お使いいただいてお客様の効率を上げる、あるいはカーボンニュートラルに貢献する、こういったことでございます。

どうということかといいますと、ガスそのものはガスがあっても使えないんですね。そのガスを供給して、バルブを開けて、ノズルとか配管である目的の所に届けるという、ここまできれないといけなく

Question & Answer (without honorifics)

Umehara: We now would like to take questions.

Moderator: The questions that you ask during this session will be made available on our webpage at a later date, together with the presentation materials and audio. The directors and officers who are present today are shown on page 27 of the slide deck.

Azuma: I am Azuma from Jefferies. My first question is to the President of Thermos business. The nature of Thermos business is very different from other businesses. Branding, marketing, from the outside, you do not seem to be a company that is strong in branding or marketing. How do you intend to improve the Thermos business? And the equity companies that you have outside the Company, outside Japan, I think some of them might need some consolidation. A few ideas on that, please?

Hamada: This is Hamada speaking. Thank you for the question. The Thermos business, I think your question is with regards to the meaning of us holding Thermos business within the Group. This is a frequently asked question.

How did the Thermos business emerge out of our business? I will not go into that. But with regard to Thermos business, it is an independently-run business. As you pointed out in your question, this is a business that is very different from industrial gases B2B business because the Thermos business is B2C business, and therefore, the business approach will be different from other parts of our business.

Maybe I've referred to this somewhere before, but for Thermos, the fact that we have B2B business or the industrial gases customers that we have, are not direct customers for the Thermos business. So marketing and technological development and so forth, there may not be a direct relationship between other parts of the business and Thermos business, but the operating companies that run industrial gases, in order for us to become expert professionals and gases, we need to deliver industrial gases and improve the efficiency of the customers and also support customers contributing to carbon neutral.

What I mean by that, just [having] gases is not the end of it. You need to supply and open the valves and deliver using pipes, piping systems. In that regard, it's not just gases that we are dealing with. There are people who are involved, and there are parts of the system that have interface with people. We need to think by standing in the shoes of the users of gases. It's not like children in their homes will be using these valves, but you have to be economic. Thermos business has this very sophisticated design and it's able to grow their business, their marketing capabilities, and their designing sense. I think is something that we can learn from for other parts of the business that deal with industrial gases.

I personally strongly feel the significance, the meaning, of us having this Thermos business. I hope we can collaborate and work together. The next Thermos, we don't know what that will look like going forward. But if the metal welding,

て、その部分では必ずしも単純にガスという捉え方とは違って、そこに供給機器ですとか、そこに介在する人が触る物、人が見る物がございます。ですからそれはお使いいただく人の気持ちになってデザインをしなきゃいけない。あるいはその性能を決めなきゃいけない。

そういうことを考えたときに、それは確かに一般家庭の子どもさんがバルブを使うわけではございませんが、やはり何と言いますか、ちょっと大げさに言えば人間工学的な観点からサーモス事業があれだけの洗練されたデザインを作り上げ、事業を伸ばしているというこのマーケティングの手法、あるいはデザインの感性。こういったものっていうのは、たとえば産業ガス、B to Bの当社がメインとするところであつても、やっぱり勉強していかなきゃいけない部分だなと思っております。ですからそういう意味で私は十二分にサーモスを持つ意味を感じておりまして、今後もより密接にいろんな意見交換、情報交換をしたいなと思っております。

できれば次の魔法瓶が何になるか分かりませんが、その中で当社が持っている金属の加工ですとか、溶接ですとか切断ですとか、あるいはそこに使われるガスですとか、こういったものを使った新しい製品がサーモスブランドの何かとして展開されるということを当然ですけども期待はしておりますが、そこはあまりプレッシャーを掛けないようにしたいなと思っております。

持分、海外の展開につきましては、これはサーモスの片岡社長がおりますので、これは片岡社長からご説明いただきたいなと思っております。よろしく申し上げます。

片岡：サーモスの片岡でございます。海外の持分会社につきましては、次の中期計画の中で特に東南アジアの販売会社については取り込めるような形を考えておりまして。現在、販売会社がシンガポール、インドネシア、それからマレーシアに、この3カ所を起点にしてビジネスを展開しておりますけれども、ここを中心にして東南アジアの市場開拓を行っていきたいと考えております。

それと先ほど来、マーケティング、ブランディングが日本酸素ホールディングスが弱い印象というお話が質問の中でありましたけれども、今現在、次の中期計画のディスカッションに参加させていただきまして、いわゆる日本酸素ホールディングスのIRだけではなくてPRの部分ではサーモスのノウハウっていうのは貢献できるんじゃないかなというふうに考えております。特にブランドの構築だとか、維持向上だとか、この辺のノウハウはサーモスは非常に強いと認識しております。以上です。

東：この海外の持分法の会社がたくさんありますけれども、この今の持分っていうのは理想的だとお考えですか。

片岡：パートナーとビジネスをしている上では、彼らの人財も含めて貢献していただいているというふうには考えております。ただ、もちろんもう少しダイナミックなビジネス展開っていうことを考えたときには、必ずしもベストな形ではないとは思っております。

the cutting, and the gases that are used in the process could be used in coming up with a new product under the THERMOS brand, that is what I am looking forward to see, but without giving too much pressure.

With regards to our business overseas, we have Mr. Kataoka, President of Thermos business, who I would like to turn the microphone over to.

Kataoka: This is Kataoka from Thermos business.

With regards to the equity companies that we have overseas, in the next mid-term plan, especially in Southeast Asia, the sales companies that we have in Southeast Asia, we want to incorporate them. In Singapore, Indonesia, and Malaysia, in these 3 markets, we are doing business in Southeast Asia. Basically, we want to further explore the Southeast Asia market through these companies.

The first part of your question was that the marketing and branding is a weakness at NIPPON SANSO Holdings. If I may just make some comments on that. I am engaged in the discussion for mid-term plan. NIPPON SANSO Holdings IR, but also PR, Thermos business, I believe, could contribute, not only for IR, but PR as well. Branding, enhancement and maintaining, I think THERMOS is quite strong in that area.

That is all for me.

Azuma: You have many companies under equity holdings. Do you think the current holdings are ideal?

Kataoka: Kataoka speaking. In terms of doing business with our partners, they are contributing to the business, inclusive of the talents that they have. But when it comes to doing business in a more dynamic manner, the current format might not be the best format.

東:なるほど、分かりました。2点目、私から、これも社長になんですけど、日本の産業ガスの事業の収益性、これも何回も聞かれて嫌になっちゃってると思うんですけど。他の地域に比べると明らかに収益性が低いわけですけども、ここは規制の話もあるのかもしれませんが、どうやったら直っていくのか。コンソリデーションで直るっていうシナリオはあんまりなさそうな気がするので、会社の数も別に、特に多いと思いませんから、そういう理由じゃない気がするんですけど。ロジのコストなんかを含めてどうやったら収益性を良くしていけるか教えてください。

濱田:はい。この問題も十二分に認識をしております。ほぼ毎回、投資家の皆様からご指摘を受けておりますし、当社がヨーロッパの事業を買収したことによって、おかげさまで世界第4位ではございますが、一応グローバルメジャーの仲間入りという視点で当社を評価いただけるようになりました。ということは、当然その比較の対象が日本国内の事業だけではなくてグローバルで考えなきゃいけないということで、これはもうご指摘のとおり、セグメントで見て日本の事業の収益性の低さというものはやはり否定はできないと考えております。

先ほどグループの何ページだったか、大陽日酸では Profitability Program という効率的な事業活動を目指す動きをしております。10ページですね。これは一遍に欧米のレベルに近づけるわけではございませんが、例えばこの中でプライシング、今まで値上げというのはある意味でタブー視されていた部分も日本の中ではございますが、これに関する取り組み。

ガスの意味合い、ガスの価値、これをご説明させていただいて、それがお客様に対して十分意味のあるものである、であるから今までもお使いいただいているということを考えればそこにちゃんと価値があるわけで、その価値を当社として供給する上で継続していくための必要なコストというものがございしますので、これはやっぱり説明をしてご理解をいただくと。こういう活動を今期、既に始めております。

それから、この Profitability の詳細の説明は今回はしておりませんが、これはもう一昨年ぐらいかな、もう始めておまして、ロジスティクス関係、生産・物流本部（現生産・物流ユニット）。今ちょっと名前変わりましたが、いわゆるその生産物流というものを一体で見て、正しい拠点で作って正しく供給をします。そのために何がベストであるかと。これをスタディーをすることによってコストを下げていくという活動を進めております。

さらには、当社の液体酸素、窒素、アルゴンの生産拠点である、これは何カ所もございますが、これらの稼働率、稼働をどのように維持することが一番供給上いいのか、原価を下げるができるのか。あるいは有効にお客様に分配することができるのか。こういったことを進めているのがその生産物流本部でございます。

これをさらに進めて、今、複数の生産拠点を一元管理することによって、その生産に関わっている人をさらに有効活用する。単なるオペレーションだけではなくて、例えばメンテナンスに活用してもらおうとか。あるいは他の、例えば JN という当社からの派遣のオペレーターがいないお客様の構内に置いてある

Azuma: I see. This is my second question, which is also to the President. Industrial gases business in Japan, profitability. I think this is a question that is asked many times, that you're fed up with, but the profitability is low compared to other countries. Maybe this is partly due to regulation, but how can this be rectified?

I don't think this could be addressed through consolidation because I don't think that the number of companies is too many. I don't think is the reason. Logistics cost, among others, what are some areas that you can tap into in order to improve profitability?

Hamada: I am fully aware of this point. This is a point that is raised almost every time we hold these conferences with our investors. By acquiring business in Europe, we are number 4 in the world, and we are 1 of the global majors. That is how the market sees us, which means that the Company is not only compared with its peers in Japan, but we need to think and compare ourselves to other global peers. The low profitability of the Japanese business cannot be denied.

Earlier, I wonder which page that was? At Taiyo Nippon Sanso [Nissan], we have what is called the profitability program, aiming for a profitable business operation. I think this is on page 10.

It's not an idea for us to catch up with the European level overnight. But 1 approach is on pricing. Price increase was sort of a taboo in Japan, but we want to tap into that. The meaning of gas and the value of gas is to be communicated to our customers. If the customers understand the value -- of course, the customers understand the value of our gases, that is why they've been using -- and if they are using our gases, it means that there's value in our gases. And if we are supplying the gases, there's cost that is involved in maintaining the business.

We've been explaining this thoroughly to our customers. We have started this initiative this year. I don't think we covered much about profitability today, but this started from maybe 2 years ago for logistics, product logistics headquarters (current Production & Logistics Unit) -- maybe the name of the headquarter has changed recently -- but the production and logistics is seen under 1 light so that we will supply in the right way.

What is the best way forward that is being studied in order to reduce overall cost? Furthermore, the oxygen, the nitrogen, and the argon, there are numerous production sites. For oxygen, nitrogen, and argon, what will be the best mix? How can we reduce the cost of goods? How can we best distribute and supply to our customers? That is being investigated in the production logistics headquarters. We have brought that initiative 1 step forward by managing multiple production sites in a consolidated manner so that we can make best use of the workforce, not just for maintenance, not just for the operation, but for maintenance and so forth.

JN, the operators that we dispatch are sometimes not available in the nitrogen production plants. We're working to improve the profit efficiency of the operations and the productivity. This will be included in the mid-term plan that will be starting from next fiscal year. The profitability in Japan will improve. That is at least the plan that we will incorporate in the next mid-term plan that we are currently working on.

Nagata-san, I wonder if you have anything to add to that?

窒素発生装置でございますけども、こういったもののメンテナンスに関わってもらうとか。そういう形での効率化ということも進めておりまして、これらは引き続き来期以降の中計の中に入れてまいります。

そういったことで、日本のいわゆる収益率というものも今までより大きく改善させる計画で今、次の中計の中で取り入れられるように検討している最中でございます。ちょっとこれは補足があれば永田社長、お願いしたいと思います。

永田：はい。大陽日酸の永田でございます。毎回ご指摘のとおり、アメリカ、ヨーロッパに比べると日本の収益率が低いと。濱田からご説明ありましたとおり、とにかく利益率にこだわっていくと。こういう形でさらにそれを強化していきたいと。ただ一つ、ご理解といたしますか、日本、アメリカ、ヨーロッパ、それぞれ工業ガスにフォーカスした会社ですけれども、その中でも製品ごとのセグメント、今回の資料にはございませんけれども通期では各社別の製品のセグメント別の売上が記載されております。

簡単に申し上げますと工業ガス、一般的にはっていかメジャー全てそうですけれども、パッケージ、バルク、オンサイト、これが3本柱です。そこに最近ではやはり特殊ガスと、この4本柱ではないかなと思います。

今申し上げたパッケージ、バルク、オンサイト、特殊ガスの売上比率ですけれども、日本は58%。これは前期の実績です。アメリカ、MATHESONは78%、NIPPON GASESが91%。やはりアメリカ、日本、ヨーロッパは工業ガス、ほぼこれに特化してると。どこが違うんだということであれば、日本の場合はエアセパレーションプラント、ガス供給機器、それからハードグッズ、エレクトロニクスの関連機器、これが35%ぐらいあると。一般に工業ガスに比べるとエンジニアリングのほうが利益率が低いのが事実と。

ただし、日本は、例えばエアセパレーションプラント、これは世界に向けてMATHESON、NIPPON GASESにSP（セパレートガス）を供給する拠点でございます。やはりこれは各工業ガスメーカーとして日本がきちっと今後とも強化していく部分。そしてトータルエレクトロニクスのところでもお話がありましたとおり、エレクトロニクス関係の据付工事、精製器、除外装置、それから製造装置に組み込まれるようなガスのハンドリング装置。やはりこれはもう成長産業として取り組むべきだろうと。

それともう1点あるのは、先ほど4本柱の中でもパッケージガスの比率っていうのが、日本が残念ながら低いんですね。日本のパッケージガスの売上が150~160億、MATHESONが470~480億、NIPPON GASESが300億と。残念ながら日本の歴史的な背景、流通の問題から工業ガスメーカーとしてパッケージガス、下流のビジネスの利益を取り込めてないと。これは構造的な問題があると。ですから今後のProfitability、やはりこの産業製品構成等々の中からどうやれば利益率を高めていけるのかと。この辺りを次期中計の中で精力的に進めてまいりたいと考えております。以上でございます。

Nagata: This is Nagata from Taiyo Nippon Sanso. This is a question that is often asked. Compared to Europe and the United States, profitability, profit margin is low. As has been explained by Hamada-san, we will insist on achieving higher profit and profitability. We will strengthen our effort in that area.

But 1 point I would like to call for your attention is that Japan, United States, and Europe, in all of these markets, we have companies that are focused on industrial gases. But product by segment, which was not included in today's presentation deck, for the full year, sales by segment is disclosed by company. For industrial gases -- and this applies to all other major companies -- package, bulk, on-site, these are the 3 main pillars. Usually, that would include specialty gases. I think there are 4 that are involved.

Package, bulk, on-site, and specialty gases, sales breakdown in Japan, 58%. This is for the previous year, 58%; and Matheson in the United States is 78%. NIPPON GASES, 91%. And so, Japan, United States, and Europe, for industrial gases, industry gas is mainly focused.

What is the difference across these 3 markets? In Japan, air separation, hard goods, electronics-related materials, accounts for about 35%. Compared to general industrial gases, the profit margin for electronics [equipment and installation] is quite low. However, in Japan, the air separation plant, Matheson and NIPPON GASES [sites] supply air separation gases. That is an area that we will reinforce in Japan. Also, for Total Electronics, as was mentioned during the presentation, electronics production and elimination equipment and other gas handling equipment, these are areas of growth that we should be addressing.

Another point, if I may, is that among the 4 pillars that I talked about, packaged gas take-up is low in Japan. Packaged gas sales in Japan is JPY15 billion or so. Matheson is JPY47 billion or so, and JPY30 billion for NIPPON GASES. Because of the historical reasons and the distribution restrictions, packaged gases, downstream business is not sufficiently addressed. This is a structural problem. When we think of productivity going forward, we should rethink the structure of the industrial gases business in Japan and seek ways to generate more profit. We would like to work hard in that area.

東：ありがとうございます。

司会：はい。それでは次のご質問に移りたいと思います。ご質問をお願いします。

河野：もしもし。野村証券、河野でございます。よろしくお願いたします。エネルギー価格高騰の影響、特にそのヨーロッパの、未曾有のことが起こってますのでこれの影響も心配してる所なんですけども。先ほどのご説明ですと転嫁していくというご説明だったかと思ます。

上期のヨーロッパのガスの売上の実績として前年度比 28%増というのがあるんですけども、これは数量と価格に分けるとどう感じるようになってるんでしょうか。もう転嫁って上期からできてるのかどうかということ。もちろんオンサイトはそういう契約になってるんだと思うんですけども、タイムラグとかがあるかどうかということ。そしてもしかして取り逃がすというか、転嫁しきれないリスクとかそういうものがあるかどうか。この辺の考え方を教えてください。

濱田：はい。実際にヨーロッパのエネルギー価格の上昇は既に上期のうちから始まっております。これに對しましては今、ご指摘ありましたように契約で、そのままいわゆるパススルーと呼んでますけども、契約で電力費、電力エネルギーコストの値上りをガスの価格に転嫁する、こういう形を取っているところがかなりございます。これはいわゆるパイピングでつながっているところはほぼみんなそうです。

それ以外の液体製品で供給している部分、これもある程度契約でつながっているところもございすが、これらも積極的に価格転嫁を進めておまして、これは明確な指標というかデータがあるわけじゃありませんが、ヨーロッパの中においてこのエネルギーコストをガス価格に転嫁し回収に向けて動いているというのは当社グループ、NGE がヨーロッパの中では多分先頭を切ってると思ます。先頭を切る難しさっていうんですか、それは当然いろいろありますが、結果として最初に数字でご説明したような売上増につながっております。これはコロナで若干まだ数量が十二分に回復していない国なども含めた総合の数字として捉えた場合に、それなりに価格転嫁が進んでいると思ます。

当社、ヨーロッパが加わって、以前から持っているアメリカとヨーロッパとを比べてよく分かったんですが、アメリカもヨーロッパもエネルギー価格をガスに転嫁して、それを受け入れていただくことがある意味で当たり前でございます。ですから、もちろん説明なしにっていうわけじゃないんですけども、ちゃんと理由を説明する、あるいはそこも含めた形で契約になっている。これが一般的なガスの事業文化になっております。日本も当然、だんだんそういう形のパイピングの契約とかがございますけども、そこが欧米に比べてまだちょっと日本が不十分であるという事実はございます。

ちょっとその数量とガスの部分についてはそういう形のデータを取っておりませんので、申し訳ございませんが今、明確にお答えできませんが、今後、さらにしばらくの間、上昇し続けるであろうと思われるエネルギーコストについては、ヨーロッパの事業はほぼ 100%回収するという事で計画をしており

Azuma: Thank you.

Moderator: Now we would like to move on to the next question.

Kono: This is Kono of Nomura Securities. Energy price hike impact, especially this is unprecedented in Europe. This causes a concern, but the energy price will be passed through, that has been explained. In the first half, Europe gas sales YoY, 28% increase. Volume and value, what is the breakdown? The pass-through is already achieved from the first half? If there is a time lag in the cost pass-through mechanism, I would like to better understand. Is there any risk of missing the price hike to be passed through?

Hamada: Actually, the European energy price hike started from the past half. Against that, as you pointed out, we have a contract and the cost pass-through mechanism is already in place, incorporated in the contract. Energy and power cost will be transferred to gas price. That's the majority of the contracts. Those are the pipeline supplied gases. Besides liquid products. We've got some [clauses] incorporated in the contract. But for those, we take proactive measures, introducing cost pass-through mechanism.

I don't have a specific figure with me, but in Europe, energy price pass through on to the gas price for recovery. I think [NGE] is ahead of the others in Europe. Of course, the front runner has its own difficulty, but as explained, by referring to the figures, this has led to the sales increase.

Due to COVID-19, in terms of volume, then we haven't recovered in the fall, but value is recovering. It means we have been making a certain progress of passing through the energy price hike. Europe and the US, when we compare these 2 geographies, what we have find out is, in Europe, energy price is passed through the gas price. This has been naturally accepted.

Of course, there needs to be the explanation provided. If we specify the reason, or if we incorporate that [clause] in the contract, that is the general practice of the gas business in Europe. Gradually, we have done a similar business in Japan as well, handling pipeline gas. We have a little bit more difficulty in introducing the pass-through mechanism compared to Europe. We don't take any statistics, so I can't clearly answer. But moving forward, if the price hike trend continues, the European business, almost 100% recoverable. That is our plan. The certain figures will be aggregated and incorporated in our plan.

If there is anything to supplement, I would like to ask Mr. Moroishi to provide. Any other specific remarks to be added?

まして、そういった要素の数字を組み上げていくことになると思います。もし補足で説明があれば諸石執行役員にお願いしたいと思います。

諸石：特段の追加補足はございませんが、上期ではコストの上昇が急激でしたので若干のタイムラグが残っているということと、それについては既にアクションを取っておりますので。今年度末までにきれいに、それも含めて回収し終える計画を立てていて、それが十分実現できると考えております。

河野：分かりました、ありがとうございます。質問をもう1点、お願いしたいと思います。二つ目はアメリカについてです。アメリカの人手不足ということで、なかなか人が集まらないという話をあちこちから聞くんですけども、運転手とかですね。トラックとかローリーとか。この辺、こういう人手不足とかリソースの不足が御社のビジネスの成長の制約になったりする可能性というのがリスク要因としてありますでしょうか。この点をお伺いしたいと思います。

濱田：はい、お答えいたします。実際にトラックドライバーが、COVID-19が広まったときから物流量が減ったとか、あるいはそもそも感染したとかでドライバーが減りました。それが経済回復に伴って物流量の回復が進んできたのがこの上半期でございまして、ご指摘いただいたように確か今年度の前半の段階でトラックドライバーが100人近く足りないという報告がMATHESONからあったと思います。ただ、アメリカの補助金といいますか、個人に対する支給の金額も一応終わって、そろそろ皆さん、仕事に戻らなきゃいけないという感じになってきたみたいで、どこかの州だかちょっと忘れちゃったけど、失業率がだいぶ減ってまいりました。つまり人がだんだん戻ってきていると考えております。

じゃあ、このトラックドライバーを中心とした人の不足した状況がどうなってるかという、実際には当社、MATHESONの物流そのものについて影響はほとんどございません。いわゆるトラックドライバーがいなかったために物が供給できなかったとか、あるいはその結果としてお客さんに大きなご迷惑を掛けたとか、そういう事態は生じておりません。

ただし、やはりドライバー不足であったことは事実なので、加算して給与を払わなきゃいけないとか、あるいは自社のトラックドライバーで足りない部分を外に外注をしたドライバーで賄うとかそういったことを行いましたので。その部分のロジスティクスのコストが若干、今までの当社のドライバーでこなしていたときに比べると増えているということでございますが、数字から見ますと先ほどご説明しましたようにアメリカの事業、この上半期は順調に進んでおりますので、これからこのドライバーの不足というものは、これ自体は恐らくあまり問題にならないレベルで解消していくであろうと。

逆に、ちょっとご質問にはなかったんですけど心配があるとすれば、やっぱりその国際的な輸出入商品である特殊材料ガスの一部ですとか、あるいは一部のガス。こういったものの船便による輸送ですね。これはちょっとそれぞれの国の港の状況があまりまだ改善されていないという、特にロサンゼルスです

Moroishi: In the first half, the cost upside, the surging, the price hike was quite rapid. There is the time lag left, but we already took actions. Within this fiscal year, until the end of the term, the price hike portion will be fully recoverable, and I'm confident to do that.

Kono: I've got 1 more question, if I may. About the labor shortage in the US, [they are] having difficulty securing people, drivers, truck drivers. Are you exposed to the resource shortage? Are there any constraints for your business growth? That's my second question.

Hamada: In practice, truck drivers, from the time of having the spread of the COVID-19, the distribution volume was decreased, due to the spread of infection, then the physical number of truck drivers reduced. But in the first half, we saw gradual recovery of the handling volume.

As you pointed out, in the first half of this year, number of truck drivers, I think we were exposed to the shortage of 100 truck drivers -- that was reported from Matheson. The subsidy provision from the federal government to the individuals, the term has already been completed, so people need to earn money to sustain their lives, so people started to come back in the workplace.

Matheson's logistics impact, there is a little impact on that. Because of the labor shortage of truck drivers, we haven't been exposed to the problem of having a difficulty or disruption in deliverability to our customers. Having said that, given the fact that there was a shortage of truck drivers, we needed to pay extra to the existing drivers, or we needed to outsource external truck drivers. Therefore, there was some cost upside added on top of our logistics cost.

Looking at the figures as explained, in the first half, US business grew steadily. Moving forward, truck driver shortage will not cause a significant problem for our business.

The key concern I have is specialty gas, or some sort of gas. We are using ships, seaborne transport. But the port situation hasn't improved much, especially in Los Angeles, New York, those major port situations haven't been improved much. When those ports will be normalized, of course, the inventories will need to be distributed to normalize the inventory volume. Then we will have to handle the pile up of containers at the port, but we haven't gotten clear visibility yet. This causes some concern. This is not only our issue, but I think that this is universal across different industries, inclusive of medical appliances, as well as food, and so forth. We will closely look at an economic situation. If possible, we may take some actions, for example, revising our production plan to manage the business.

とかニューヨークですとか、そういう大きな港の状況はあまり改善されていないという話がございます、これが元に戻るのはいつになるのか。

物流ですから今、積み上がってる在庫をとにかくさばかなきゃいけないわけで、さばきながらどんどん世界の経済が回復していくと、さらに元の物量に戻っていくと。そうするとどっかで相当気合を入れて港にあるコンテナをさばかなきゃいけないんですけど、そこら辺が今現在、見えていない心配ではございます。

ただ、これは当社のガスに限らず世の中一般、食品から電気製品から医療から、何から何までみんな影響を受けるとお思いますので、そういった意味でよく経済環境を注視していくことによって、もしかすると事前にこちらで手が打てる、国際的な物については輸送を前提にしないで生産計画を立てるとか、そういうこともやっていかなきゃいけない可能性はあるかなと思います。以上でございます。

河野：分かりました。ありがとうございます。私からは以上でございます。

司会：はい。ありがとうございます。それでは次の質問に移りたいと思います。ご質問をお願いします。

大村：UBS証券の大村です。私からは2点、お願いしたいと思います。御社の中で現在、半導体市場の中長期的な成長率をどの程度と考えられているのかという点と、あと電子材料ガスに関しては同様にどの程度の成長が見込まれるのか。それに対する今後の投資の考え方を教えていただきたいと思います。今後、どの程度、特殊ガスの能力が御社に、能力増強が必要になってくるのかとか、あと金額とか地域の優先順位などを併せて教えていただければと思います。これが1点目です。

濱田：はい。具体的なエレクトロニクスガスの成長率は、これは来期の予算とリンクしながら中計の中で発表させていただくので、今現在、申し訳ございません、数字を申し上げることはばかられるので控えさせていただきますが。世の中の半導体の伸び、これは地域というか国によって若干違うかもしれませんが、やはり30%近く伸びると考えております。

特に中国や韓国の伸びというのは今までどおり堅調に伸びる。ごめんなさい、中国、韓国、台湾ですね。これは今までどおり、堅調に伸びる。今までよりさらにジャンプアップすると思われるのが日本、それからアメリカ。それからほとんど半導体の大きな生産工場がなかったヨーロッパ。この3極については、その平均を上回る大きな伸びが期待されます。

じゃあ、当社としてそれぞれにどういうふうに対応するかとなりますと全てをカバーするという事はなかなか難しいと思っておりますが。アメリカにも日本にもいわゆる半導体材料ガスの製造工場を持っておりまして、既にそれに対する設備投資の案件、これが上がってきておりまして。例えば先ほどちょっと触れたジボランの製造設備の状況、これもその一つでございます。

Kono: Understood. Thank you very much. That concludes my questions.

Moderator: We would like to move to the next question.

Omura: Omura from UBS Securities. I have 2 questions.

Semiconductors, medium- to long-term growth rate. What is your view? And for electronic material gases, how much growth are you expecting? What is your outlook? How much capacity increase will be required for specialty gases? What will be the priority by region? That's my first question.

Hamada: Growth rate for electronic material gases. This will be announced in our mid-term plan, together with our budget for next fiscal year. And so, my apologies, but I would like to refrain from sharing with you any figures on that.

When it comes to semiconductor growth, by region -- or maybe I should say, by country or market -- I think it will be different. 30% or so growth can be expected. Especially the growth in China and Korea is expected to be robust as we've seen -- or sorry, China, Korea, and Taiwan, continued robust growth is expected, and a leap is expected in Japan and the United States. Europe, where there have been no major large semiconductor plants included, we are expecting very strong growth. In Japan, the United States and Europe, we're expecting strong growth.

Now how are we, as a company, going to address this strong growth? We will not be able to accommodate or cover everything. In Japan, or in the United States, semiconductor material gases production plants are already there; and the capacity building, or CapEx spending, needs are on the rise. The [inaudible] gas capacity increase is 1 such example. Gases that are generated from raw materials, like in our case, or buy gases and increase the purity to generate. Or there are cases in which we've signed a contract with the manufacturer and supply.

There are different types of gases. Of them, which is going to grow in volume going forward? What is needed today is that, if I would refer to semiconductors, is the silicon type, hydrogen, or ammonia, etching type. And [fluoron] or [CFC]s, they're not often referred to, but fluoride type. These existing gases that have been historically available are also growing. We can anticipate, with the number of wafers, how much is that going to increase from 8 inches to 12 inches in diameters? How is that going to impact our production? We can do an estimate on that.

それから当社の場合、実際に原材料から発生させているガスと、買ってきて精製をして純度を高めて供給しているガスと、あるいは物によってはメーカーと契約をして、品質を握って、分析して供給しているガス。そういった種類のガスがございまして、これらの中でどれが量的に一番伸びていくかということを見ると、やはり今、必要なのはいわゆる一般的な半導体っていう言葉でいうとシリコン系、あるいは水素化物系、こういうガス。それから塩化水素だとかアンモニアだとか、エッチング系のガス。あるいは今、フロンという言い方はあまりしませんけども、そういうフッ素の構造の付いたガス。

こういうその半導体の、今までずっと使われてきたガス、こういったものの伸びというのがあって、これについてはある程度、想定ができます。要するにウエハーの枚数が何枚になるからどのぐらいに増えるんだとか、あるいはウエハーの口径が8インチから12インチになるからこのぐらい増えるんだとか、こういった予測はできます。

それから半導体の場合にはその半導体製造装置メーカー、ここに注文が出て、それが供給されないと半導体作れませんから、その装置メーカーの動向を見るということでもこの会社がどのぐらいのものを導入するんだということはある程度想像がつきます。

ただ、そこで今までとは違うガス、これは単純に言いますと積層される半導体の層が非常に多層化することによって今までのガスではない、ちょっとしか違わないんだけど今までのガスとは違う性質を持ったガス、これが出てくる可能性があって、可能性というか現実にそういうガスに対応しているところもございまして。今、当社でもやっておりますが、これがどのぐらい出てくるかっていうところが今、当社としては結構注目しているところでございまして。

これはなぜかっていうと、まだそういう意味では他のシランガスだとかジボランだとか塩化水素だとかに比べると使用量が非常に小さいんですが、ただ、逆にいうとそれだけの供給の準備をこれから早急にしていかなきゃいけないわけで、そこに対する取り組みというのを積極的にやっていきたいと思っております。そういう装置メーカーというのは、これはアジアではなく、日本か、アメリカか、ヨーロッパなんです。

ですから、そういう最先端の情報を取るという意味で、例えばいろんな情報交換、サンプル提供、あるいはその前の分子的な理論の構築だとか、そういったところにもある程度かんでいけるような体制づくりというのをこれからやっていって、先ほど言ったいわゆる半導体でたくさん使われるガス以外のところ、これを強化していきたいなと思っております。ちょっとお答えになってないかもしれませんが、具体的な成長率、伸び率については先ほども申しましたようにちょっと今はお答えを控えさせていただきたいなと思います。

In the case of semiconductors, semiconductor manufacturers will be having orders placed; otherwise, they will not be able to produce semiconductors. Therefore, we will be eyeing those companies on how much they are investing and how much they are planning to produce.

But the gases that are different from the past. The number of layers for the semiconductors are becoming more multiple. It's a minor difference, but gases that have a different nature than what we've had in the past are emerging. We are already seeing such gases emerging, and we are addressing a part of that. The extent of those new gases is an area that we are focusing our attention on. [Inaudible], or chloride, hydrochloride, the amount compared to those gases, it's very small in volume, but we need to be prepared to be able to supply those gases, and we want to be quite active on that front.

The semiconductor manufacturing companies, these equipment manufacturers are in Europe, the United States, and Japan, not in Asia. In terms of having access to cutting-edge technologies and information and also inclusive of the molecular theory, we want to be engaged in those areas from the research as well. Those are areas that we would like to strengthen our activities.

Maybe this doesn't exactly answer your question, but for semiconductor growth rate, that is my view. But with regards to electronic material gases growth rate, I would like to refrain from comment on that.

大村：分かりました。確認ですけれども 30%というのはレンジではなくて現状の水準から見て今後数年間で 30%程度、市場が拡大するだろうと。そういう目安で御社も能力増強等を考えられているという、そういった理解でよろしいでしょうか。

濱田：それで結構でございます。

大村：はい。ありがとうございます。2 点目なんですけれども、これは先ほど御社のお話をしている際にガスメジャーという話が、言葉が出てきて、御社がグローバルの 4 番目ということでおっしゃられたんですけれども。バリエーションの差が大きく、株価バリエーションで大きく差がついている背景として、私が考えるのはやはり御社の情報開示に関してメジャーと比べたら劣るところがあるのかなというふうに思っております、この背景をちょっとお伺いしたいんですけれども。

特に大型プロジェクトの見通しだとかパイプラインのご開示が過去において少なかったのかなというふうに思っております。産業ガスの事業モデルを考えると、やはり大型プロジェクトが追加されてキャッシュフローが追加されて EPS が増えていく、それを還元していくというモデルを特に Air Products なんかうまく回しているのかなというふうに思うんですけれども、御社において大型プロジェクトの開示が地域別に明確にこれまでされてこなかった背景と、今後その点をどういうふうに考えられているのか教えていただければと思います。

濱田：はい、お答えいたします。確かに実際に今、メジャーの各社、3 社ですね。いろんな報告書を見ますと現在、今までで受注したプロジェクト、あるいは積み残しとして認識しているプロジェクト、これらを非常に今後の自社の成長のネタとして非常にうまく説明しているということは理解しております。当社でございますけども、一つにはやはりこの持ち株会社、ホールディングスの体制になっていなかったということがあって、世界中のそういった情報を統括してまとめるというそもそもの観点、視点が十分ではなかったと考えております。それに対して昨年からは当社も統合報告書を作って、今年度も、これはペーパーではなくてウェブに載っておりますが、統合報告書を作成して皆さんにご覧いただけるようになっております。

ただ、この統合報告書の中で何を述べれば一番当社を理解していただけるのかということについては今、ひたすら勉強中でございます。メジャーの各社の情報の在り方みたいなものも勉強しながら、今後の当社の情報開示の中に取り入れていきたいと考えております。決してプロジェクトを隠しているとか、外に発表したくないということではなく、むしろやはり当社の精力的な行動の結果としてのプロジェクトですから、これは前向きに開示していきたいと思っております。それでよろしいでしょうか。

大村：はい、よく分かりました。ありがとうございます。以上です。

司会：ご質問ありがとうございました。それでは次の質問に移りたいと思います。

Omura: The 30% that you said is not on an annual basis, but compared to where you are today, you're expecting 30% growth going forward. And you shared with us your idea on how to increase your capacity.

Hamada: That's correct.

Omura: My second question is, you referred to yourself as a gas major and that you are ranked number 4 in the world. There's been a very big difference in terms of valuation and equity compared to yourselves and other companies. I think there is a point that is missing between you and other peers. Especially outlook for major projects or pipeline-related disclosure might have been missing. When you think of the industrial gases model, is there no large projects that will lead to increasing cash flow and improved EPS? I think your gases has been quite successful in that. The disclosure of large-scale projects has not been very clearly done historically by your company, by region. How do you intend to improve that disclosure?

Hamada: Thank you very much for your question. The 3 major companies in this industry, when we look at their reports, various reports, orders, projects that they've received and backlog of projects, and so forth are being referred to as a potential source for development going forward. Growth going forward, they use these data very successfully. That's how I see it.

Coming back to where we are, we were not a holding company before, and therefore, we have not been able to bring various information from other parts of the world across the Group and utilize that. But since last year, we've compiled an integrated report. It's not available paper based, but it's available on our website. We've created this integrated report, which is available on our website.

What should be mentioned in the integrated report for the best understanding of the Company? This is actually something that we are still studying. We're studying how the major companies are disclosing their information, and we want to bring the best aspects into our integrated report. It's not that we're trying to hide their projects or that we don't want to disclose the details of the project. As a result of our active involvement, we have been able to receive orders for these projects. We want to actively disclose and share the information with the market.

Omura: Thank you very much for that. That is all for me.

Moderator: Now we would like to move on to the next question.

阪口：大和証券の阪口です。私からも2点、どうぞよろしく願いいたします。1点目はカーボンニュートラルないし水素に関わる場所です。これも詳しくは中計を待ってくださってということになってしまうのかもしれないですけども、少しその1年前と比べるとまず姿勢がすごく、かなり前向きになってきたのではないのかなと思うんですけども、この要因ですね。何か技術的なブレークスルーがあったのか、または社会的な要請が少し、かなり高まってきているということなのかですね。

それから御社の強みのある領域であるということですけども、その領域もやはり他社、他のガスメジャーも手掛けている領域だと思しますので、その差別化をどう図っていくのか。それから御社としては、基本的にはグリーン水素というよりはまずはブルー水素で事業の拡大、事業化を図っていくと。こういう考え方でいいのかについてご解説をお願いいたします。

濱田：はい。何か具体的なブレークスルー、大きなイベントがこの数カ月の間に起こったかという決してそういうことではございませんが、カーボンニュートラルに対する取り組みの重要さというものは何もガス業界に限らず、どんどん世の中で議論が深まって行って、技術的に難しいんだよとかいうその困難さもよりはっきり分かってきております。

ですから、単純に再生可能エネルギーをいっぱい作ってグリーン水素を作りゃいいんじゃないかっていうような、そういう簡単な話ではないなということは恐らく、メーカーは結構前から気が付いてたと思うんですけども、世の中の認識がそういうふうになってきてるなと思います。

とはいってもやらなきゃいけないという事実はどんどん熟成していったるわけで、その中で先ほどちょっとお話ししましたように、当社グループのいわゆる知見、今までのカーボンニュートラルに貢献しような技術、あるいは商材、あるいはお客様との関係、これを一回集約してみんなで共有しようじゃないかっていうプロジェクトを今年の5月からか、行いました。

目的は当然カーボンニュートラルに対する方向性、姿勢を決めて中計の中に盛り込む。それから一応2050年にカーボンニュートラルって当社もいっておりますので、それに向けてちゃんと当社がやれるステップってのは見えてくるんだろうかっていうことの確認。

それから来年以降、具体的に設備投資とか、開発 R&D に向けて何をしなきゃいけないのか、どのくらいのリソースを投入しなきゃいけないのか。これを確認するためにこの数カ月間、自社内でいろいろ分析をし、個別の22のプロジェクトについてより具体的な検討を重ねてまいりました。その結果がだいぶ具体的に見えてきたので、ありがたいことに前向きというふうにとりいただいているのかなと思います。

その前向きの中でやはり、ちょっと最初に言いましたけども、いや、グリーン水素だぞとか再生エネルギーだぞとかいっても、それはすぐに自社ではできない。だけど産業界としてはやらなきゃいけないことが、順番にこなしていかなきゃいけないわけですから、それに対して Quick Win という形で当社グル

Sakaguchi: Sakaguchi from Daiwa Securities. I've got 2 questions.

Number 1, hydrogen-related carbon neutrality-related questions. I might have to wait for the mid-term plan, but compared to 12 months ago, your attitude turned more proactive. What is the key? Were there any technological breakthroughs or responding to social needs? What drives the change in behavior? I think that is the area you're strong at. How do you plan to differentiate from the others? Rather than producing green hydrogen, probably the first choice is to produce blue hydrogen. What is your view on that?

Hamada: In the past several months, there is no major technological breakthrough, but the importance of engaging in carbon neutrality is not only limited to the gas industry; this has been the societal agenda. The technical difficulty is clarified as well. To produce renewables, to produce green hydrogen, things are not that easy and simple. The manufacturers are already aware of that, but the people in society started to be aware of that. Having said that, we have to do it. Society's need has been maturing more and more. Based on the accumulated knowledge related to carbon neutrality, we've got technology products and relationships with our customers. Those are consolidated and shared.

[Such a] project was launched in May this year. The purpose is, of course, to set the direction to achieve carbon neutrality to be incorporated in our mid-term plan. We also are committed to achieve wholly carbon neutral in 2050. We have to have a [inaudible] step forward. From next year on, for CapEx and R&D, how much resource do we need to inject? In order to confirm that, in the past several months, we had an internal project to scrutinize the details about the 22 projects in particular. As a result, now we have better visibility. That is the reason why our attitude seems to be more proactive than before.

Green hydrogen or renewables, that cannot be achieved overnight. As the industry, we have to start engaging in the mandated agenda. Our group, what we can do, we scrutinize details, then now we have a far better idea what we can do. The concrete actions will be explained in our mid-term plan with the resource allocation. Now we have better visibility of what we have to do. That has been the major change and progress we've made over several months.

As for green hydrogen, we [can't] produce green hydrogen from scratch immediately. Renewables, in terms of the volume, it's difficult to achieve, or difficult to do, in [Europe] as well. Green hydrogen customers are not secured yet. So at this point in time, where we can exercise our biggest strength? [HyCo]-centered blue hydrogen would be our first choice. [HyCo] itself is [green], not blue. But the CO2 carbon capture and recovery technology can be leveraged and taking the collaborative approach with our customers so that we can offer blue hydrogen.

ープが何をできるのかということを具体的に検討した結果、かなりはっきりとやれること、やらなきゃいけないことが見えてきたということで。

ですから、これを進めるといのは次の中計の中で具体的に投入するリソースなどもある程度明確にしながらグループの中で展開していきますけども、それがある程度はっきりとイメージできてきて、やるべきことが見えてきたということがこの数カ月間での大きな変化かなと思います。

ブルー水素のお話ですけども、今申し上げた、グリーン水素をいきなりやろうとしてもそもそも再生エネルギーが十分にございませんで、これはまず、例えば日本の中でいうと非常に難しい。それからアメリカでもかなり困難です。ヨーロッパの場合はできなくはないんですけども、やはりエネルギーコストだとか、いわゆるグリーンを使うお客さんだとか、そういったところがまだ十二分に定まっておられませんので、やはり今現在、当社が一番力を発揮できる、お客様のためになる、役に立つことを考えたときに、この HyCO を中心としたブルー水素、これを進めていくということでございます。

このブルー水素は、HyCO そのものはブルーでもなくグレーなんですけども、当社が昔からやってきてる CO2 の吸着・回収技術、これを組み合わせてお客様に提供する、あるいはお客様と一緒に導入することによってブルー水素転換になると。こういうことでございます。はい、よろしいでしょうか。

阪口：はい、分かりました。ありがとうございます。2点目はアメリカの投資の考え方について教えていただきたいです。せんだって2件ほど炭酸ガス、それからエレクトロニクスガスのところも投資の案件があったと思うんですけども、基本的にはこういった領域は御社、シェアも高くても強みもあるの、やはり今後の投資もこういった領域が中心になっていくのかということですね。

それからそのエレクトロニクスについては、アジア地域では比較的強みはあったものの、アメリカではそこまで御社が強いポジションではなかったのかなとも思ってたんですが、ここにもちょっと変化があるのかってところ。それからちょっと多いですけどもオンサイトのところについては、やはり先ほどの質問でもありましたけれども他のガスメジャーと比べてなかなか取りきれない部分もあるのかなとも思うんですけども、この辺りについても状況を教えていただければと思います。よろしく願いします。

濱田：はい。まずオンサイトの話です。これは確かに非常にメジャーは手ごわい相手で、そう簡単に当社が受注できる環境にないと思っております。ただ、先ほどちょっと永田からお話がありましたけども、大陽日酸のプラント設計部分、エンジニアリングの部分がアメリカでベストな形で展開するにはと具体的なテーマを掲げてプラントの設計をしております。これは超大型のオンサイトではないかもしれないがミッドサイドのオンサイトにすぐフィットできるような形でやっておりますので、今後の事業展開には大きな期待をしております。

Sakaguchi: Understood. Thank you. Second question, your idea of making investment in the US. Carbon gas and electronics gas, you had a number of investments in the projects. So you [realized] high share, and that's the area where you are strong at. Is that an area you will be investing in? I think, in the US, there are different fields, you are not so much stronger. Comparing to the peer gas majors, you may not be securing sufficient shares. I would like to hear your update on that.

Hamada: All right, on site. Let me talk about that. Indeed, our peers are quite robust and strong, so it's difficult for us to get extra orders. As Mr. Nagata just mentioned, Taiyo [Nissan]'s plant engineering department set a concrete theme to seek for the best approach to build the plant in the US. Maybe it may not be a bigger size, but the medium-sized plant can be built. We have high expectations on the future development. Matheson, Tri-Gas, [inaudible] Matheson, generation, production, and supply, Matheson's position was quite strong; but due to the decrease in demand for the electronics material gas, we saw some decline, but Matheson still produces the product. This is a shift not only in the US, but in Taiwan as well. The electronics business in the US remains to be expanded.

それからアメリカのエレクトロニクスは、実は日本で始めるより先に Matheson Tri-Gas、昔の MATHESON っていうのは半導体材料ガスの発生、製造供給ではかなりの力があつたんです。ところがアメリカ全体の中でのエレクトロニクスの比重が減ってきたということで、引き続き MATHESON というのは製造を続けております。それを輸出して台湾や日本や韓国に供給しております、これをさらに強化したいということでございます。ですから今までと同じようにアメリカでのエレクトロニクスの事業は拡大していくつもりでございます。

それからアメリカの投資、これはアメリカは非常にいろんな事業会社を傘下に入れましたので、いわゆるバルク、酸素、窒素、アルゴン、それからエレクトロニクス、それから CO2、あるいはアセチレン、こういったもののガスの他に溶接・溶断等のハードグッズ、こういったものを全て扱うようになりました。ただ、地域的に見るとまだ薄い部分がありますのでこういった所を強化していくということ、このための投資というのはどんどん続けていくつもりでございます。以上でございます。

阪口：詳細にありがとうございました。私からは以上です。

司会：ありがとうございました。それでは次の質問に移りたいと思います。

山田：みずほ証券の山田でございます。よろしいでしょうか。

司会：はい、お願いいたします。

山田：ちょうどカーボンニュートラルの話が出たのでカーボンニュートラルについて教えてください。統合報告書ありがとうございます。190 ページあるのに大変読み応えがあつて、先週末のうちの片づぼがつぶれましたが大変うれしく読みました。

その中にカーボンニュートラルのお話も出てきて、御社のカーボン排出量、カーボンダイオキサイド、GHG 排出量に対してほぼ 8 割程度のカーボン・リダクション、GHG リダクションに御社は貢献してますと。500 万トン以上のカーボン・リダクションに貢献してるということが明言してあつて大変よかつたと思うのですが、よく GHG 排出量の絶対量だけで環境負荷を論ずるような論調も結構見られると思います。

御社が今、おっしゃってるようなことをやると、例えば J-POWER さんなんかの試算だと純酸素燃焼をすると CO2 の回収の効率っていうのは約倍になりますよと。コストが半分になりますよっていうお話が出てるんですけど、純酸素燃焼をするためには御社で CO2 を出して酸素を供給してあげなきゃいけない、そのクレジットは川下が宣伝するわけです。HyCO も御社が一貫してやれば当然に効率は上がるわけで、ただ、御社の GHG 排出量は増えることになります。その辺りのコミュニケーション、およびどういう形で社会に御社の貢献を適切に分かってもらうようにしていくのか。その辺りの戦略について教えてください。

In the US, there are many different business operation companies within the umbrella. Nitrogen, argon, electronics, [inaudible], CO2, those gases, combined with the welding hardware [gas], but regionally, there are some areas where we are not strong enough. So those will be enhanced. To do so, we will make a continuous investment for that.

Sakaguchi: Thank you very much.

Moderator: We would like to move to the next question.

Yamada: Yamada from Mizuho Securities. May I ask 1 question?

Moderator: Yes, please.

Yamada: Since the previous question was on carbon neutral, I would like to ask a question on that. Thank you very much for the integrated report, [190] pages. I was very happy to read it over the weekend. You talked about carbon neutral, GHG emissions from the Company, of which 80% is contributing to GHG reductions -- over 5 million tonnes of GHG reductions is your contribution. I think that was wonderful.

Often, the absolute amount of GHG emission is referred to in talking about contribution to achieving carbon neutral. For example, JPower's estimate is that, with pure oxygen combustion, CO2 recovery cost will be reduced by half. For pure oxygen combustion, you will need to be generating CO2 and also supply oxygen. The credit will be in the downside. For [HyCo], if you address the entire chain, of course, the efficiency will be improved, but your GHG emissions will increase.

What is your idea on communication? And how do you intend to make sure that your approach is well understood by the society? Please take us through your strategy.

濱田: はい。非常に難しいご質問をいただきました。これはいわゆるライフサイクルで捉えた場合のカーボンの量というふうを考えなきゃいけないということで、単純に自社の排出量、あるいは直接関係するお客様の量、これを見るだけでは駄目で、やっぱり全体としてカーボンの排出を抑えるような方向にしなきゃいけないということで。そこがはっきり言うとまだ具体的な数字に置き換えることが非常に難しいと思っておりますので、それについては今後、皆様のご意見とかあるいは当社のお客様、あるいは当社が買っているエネルギーの会社とのいろんな情報交換をしながら、その中で手探りながらどういう方法でいくのが一番最終的にいいのかということ判断していかなきゃいけないんだろうと思っております。

ですから、単純にいうと再生エネルギーが100%になって、当社の空気分離装置の電力が全部再生エネルギーになってとすると、当社が造るプラントにしろ、先ほどからお話ししているエレクトロニクスのガスにしろ、当然そこから発生するいろんなガスが全部グリーンになりますからそういう意味では。とてもいいんですが、そこに至るまでの過程で電力証書を投入するとか、あるいはこの電力がどのくらいの再エネの比率になっているのかとか、そういったデータをやはりちゃんと分析をして、ある程度確度のある形で開示をしていく必要があるんだろうなと思っております。

そこら辺は技術・環境統括室（現 サステナビリティ統括室）っていうのが当社にございまして、きょうはちょっと三木がおりますけども時間があまりないので、ちょっと今、三木に答えてもらうのは後にお送りしますけども、実際にはその技術・環境統括室がどういう形でやっていくのかっていうことをこれから具体的に検討して行って、単純に見てくれるいい数字だけではなくて、実際にどのくらいの負荷が掛かっているのか、どのくらいの削減ができていくのかっていうことを電力の質と合わせてまとめていく、そのつもりでおります。

まだ明快な方向性ができていないわけではございませんので、こういったのも、せっかく出来上がった統合報告書をさらに20ページぐらい増やすことになるかもしれませんが読むのがもっと大変になっちゃうかもしれませんが、統合報告書を使って開示していきたい、あるいはタイムリーにそれぞれの事業会社で展開していることを発表していきたいと考えております。あまり答えになってないかもしれませんが、よろしくお願いいたします。

山田: 個人的にはB to Bで出たGHGっていうのは最終的に全部消費者に転嫁されるべきで、そうすることによって初めて消費者がまともな選択が見れるようになるので、こういった取り組みはぜひ、引き続き続けていただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

もう1点、お願いします。今のお話に関連してなんですけれども、御社のGHG排出量っていうのは多い。三菱ケミカルホールディングス、親会社のGHG排出量が多いのは御社が多いからなんですけど、その観点からも三菱ケミカル、カーボンニュートラルもいってますし、先日はアルミナ繊維事業を売却しました。三菱ケミカルが御社を売却するという意思決定をした場合に、株主はそれがファンドみたい

Hamada: That is a very difficult question. Thank you very much for that.

When you look at the carbon, on a lifecycle basis, that is how we should be approaching. In other words, not just looking at the mission for the Company or our direct customers' emissions; that is not enough, looking at those emissions. We need to be looking at how we can reduce carbon emission as a whole.

To be very honest with you, we still find it difficult to quantitatively express that in numbers. Our customers, as well as the companies that we buy energy from, we need to exchange views and information and find our way the best way forward.

Simply put, renewable energy becomes 100% and our energy used will be converted to 100% renewable energy, which means that the plants that we create and the electronic gases that I talked about, material gases that I talked about, and the various other gases, will become green, in that sense, which is wonderful.

But in the process along the way, we need to be introducing electricity certificates and be able to prove how much renewables are used here and there -- that kind of analysis will be necessary. And be able to disclose that information. And the Group Technological Affairs & Environment Office (Current : Sustainability Management Office), we've set it up within the Group. Miki-san is here with us, I will ask him to respond to you later, but this Group Technological Affairs & Environment Office, how this office will address the situation will be deliberated going forward. It's not just an idea of coming up with a good-looking number, but how much load is there, how much reduction is being achieved? That has to be worked on together with the quality of the electricity.

We don't have a clearly defined way forward. Unfortunately, it might turn out that the integrated report is going to have another 20 pages or so added. It might become more difficult to read it through. But we want to at least make this information available and be able to share with the market on the initiatives that our group companies are engaged in.

Yamada: Basically, [GHG] from B2B should be passed on to consumers. That is my personal view because that is the only way that the users will be able to have a good perspective on this kind of matter, so your continued initiative is greatly appreciated.

My next question is related to my first question. GHG emissions from your company is high. Mitsubishi Chemical Companies, parent company, is high because your company's emission is high. From that perspective, Mitsubishi Chemical is calling for carbon neutral and they've disposed of the aluminum-related business. Mitsubishi Chemical, if they decide to dispose of or divest from your company, there could be risks that you will be sold to a fund or a competitor. Will there be a first right of refusal for the shareholders? It will be difficult to buy more of the equities, but when the Company is to be sold or divested, do you have any plans on that?

なところに行ってしまうリスクとか競合に売られちゃうリスクとか、そういうものをどういうふうに理解すればいいんでしょうか。First right of refusal みたいのがあってそうはならないんでしょうか。難しいとは思いますが、買い増しが困難なのは知ってるんですけど、売るときはどうなのか。考え方がありましたら教えてください。

濱田：はい。これもまたとても難しいご質問でございますが、基本的には今、最後にお話があった買い増しの部分、それから売りの部分、2者間で確認していることがございまして。今現在、当社側からは売却されるという想定、仮定は全く持ってございません。

これは当社を傘下に収めていることが三菱ケミカルホールディングスにとってどういう意味合いがあるのか、少なくとも利益面では今現在もそれなりの貢献をしているというふうに自負しておりますが、例えば今後のカーボンニュートラルの問題ですとか、そういう単なる数字、いわゆる業績数字ではない部分。これについて考えたときに、三菱ケミカルホールディングスが事業の整理、あるいは売却、あるいは強弱をつける、そういった流れが当然あるんだろうと思っておりますが、そこは今のところ当社の立場としては何も考えず今のままグループの中での役割を粛々と果たしていくというふうに考えております。

山田：はい。アルミナ繊維事業を彼らが売却する意思決定をするまでは私もここまでは思ってなかったんですけども、アルミナ繊維事業っていうのは極めて高収益な安定収益事業だったのに売却を決めましたので。ちょっと確認なんですけれども、想定していないっていうのは今、そのリスクは、株主は見なくても合理的に、急にサプライズは起こらない可能性がとても高いって考えていいですか。契約かなんかによって。

濱田：はい。契約の内容はもちろんちょっと申し上げられないんですが、今現在、私ども経営陣としてはそう考えております。

山田：はい。ありがとうございます。以上でございます。

梅原：ちょっとお時間を過ぎてしまいました。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受け付けできなかったご質問もあったかと思っております。後日、個別の取材で回答を申し上げますのでよろしく願いいたします。それではこれにて2022年3月期、第2四半期の決算説明会を終了させていただきます。本日はリモートでの説明会ではございましたが、ご参加いただきまして誠にありがとうございました。

[了]

Hamada: This again is a very difficult question but thank you very much.

Increase in purchase or selling, there are a couple of things that have been decided between the 2 companies. From us, if the Company is to be sold, this kind of assumption is not available, even on a hypothetical basis. Besides that, our company is under the umbrella of Mitsubishi Chemical Holdings, what is the benefit for them? What is the significance, at least from a profit perspective? We take pride that we are contributing, to a certain extent. But when it comes to carbon neutrality, in other words, nonfinancial performance of the company, Chemical Holdings could be thinking of divesting from part of the businesses that they own. That kind of trend could be coming. From our perspective, there's nothing that we could do. The only thing that we can do is to play our role within the Group.

Yamada: I see. Aluminum fiber business, they've decided to divest. Before that, I did not think of this, but the aluminum fiber business was highly profitable and yet they decided to divest. And so, let me insist on asking the question. You're not expecting this? Not even on a hypothetical basis? Should we, as a shareholder, that it is highly unlikely that such a surprise will not occur from contract.

Hamada: Of course, we cannot share with you the content of the contract, but at least that is our thinking at the executive level.

Yamada: Okay, thank you very much for that. That is all from me.

Umehara: We are a little bit behind schedule. Thank you very much, indeed, for your many questions. Due to time constraints, there may be some questions that we couldn't entertain. Those will be responded to on an individual basis. Thank you for your understanding.

With this, we would like to conclude FYE March 2022 of the second quarter, the financial results briefing for the first half. Thank you very much.

[END]

脚注

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

注意事項

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

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

このため、現時点での見込みとは異なる可能性がございすことをお含みおきいただき、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控えくださいますよう、お願い致します。

Document Notes

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

Reminder

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

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

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