



日本酸素ホールディングス

日本酸素ホールディングス株式会社

2024年3月期 第1四半期決算テレフォンカンファレンス

2023年7月28日



NIPPON SANSO HOLDINGS

**NIPPON SANSO Holdings Corporation**

Q1 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2024 Telephone Conference

July 28, 2023

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

## 登壇

**縦山**：皆様、本日はご多用の折、日本酸素ホールディングス、2024年3月期第1四半期決算説明テレフォンカンファレンスにご出席賜り、誠にありがとうございます。私は財務・経理室 IR 部の縦山と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

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

次に本日の主なスピーカーですが、代表取締役社長 CEO、濱田、常務執行役員 財務・経理室長 兼 CFO、ドライバー、IR 部長、梶山の3名です。また常務執行役員 経営企画室長、諸石、常務執行役員 サステナビリティ統括室長 兼 CSO、チーフ・サステナビリティ・オフィサー、三木、経理部長、吉田も同席しております。

続いて本日のプログラムですが、まず社長 CEO の濱田、CFO のドライバー、そして IR 部長の梶山より第1四半期の業績内容について、資料に沿ってご説明いたします。最後に質疑応答のお時間を設けております。

本日は Zoom の同時通訳機能を利用して、日本語と英語のバイリンガルで実施しております。Zoom のコントロールパネルでコミュニケーション言語をご選択いただきますよう、お願い申し上げます。質疑応答の時間で英語でのコミュニケーションを希望される方は、Zoom の通訳言語を英語に設定いただいでご参加ください。

それでは濱田社長、よろしくお願いいたします。

**濱田**：皆様、こんばんは。日本酸素ホールディングスの濱田でございます。本日は大変お忙しい中、また大変暑い中、当社の第1四半期決算電話会議にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

さて、2023年の5月には WHO による、新型コロナウイルス感染症に関する緊急事態宣言の終了が発表されました。それによりまして人々の往来、消費の回復などが見られます。

依然として米中対立を起点とする地政学のリスクや、ロシアによるウクライナへの軍事攻勢は継続しております。また、半導体分野のサプライチェーン再構築を巡る動きが非常に加速しておりまして、国内への生産回帰の計画などが見られます。

幸いなことに電力コストはグローバルで見て、地域によってはだいぶ落ち着いてきたといえるのではないかと思います。しかし、各地域でのインフレーション、政策金利の上昇ですとか、あるいは外貨、為

## Presentation

**Momiyama:** Thank you very much for joining the today's NIPPON SANSO HOLDINGS CORPORATION earnings call to explain our Q1 financial results of the fiscal year ending in 2024. My name is Momiyama, and I am in charge of the IR team. Thank you very much for joining this conference.

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

Next, we have three main presenters today: Hamada, President CEO; Draper, Senior Executive Officer, Group Finance and Accounting Office, and CFO; and Kajiyama, General Manager of IR. In addition, Moroishi, Senior Executive Officer, Group Corporate Planning Office; Miki, Senior Executive Officer, Chief Sustainability Officer, and Group Sustainability Management Office; and Yoshida, General Manager of Accounting are also attending this meeting. As for the program for today, first, Hamada, President CEO; Draper, CFO; and Kajiyama, General Manager, IR, will present Q1 financial results, along with the presentation materials. Next, we will have time for questions and answers. We are utilizing Zoom simultaneous interpretation functions, and we are conducting this meeting in bilingual. If you could, please select the language you would like to communicate with us in the Zoom control panel. If you'd like to participate in the question and answer session in English, please set the Zoom audio language to English.

Now, we would like to ask Mr. Hamada to start the presentation.

**Hamada:** Good evening, everyone. My name is Hamada from NIPPON SANSO HOLDINGS. Thank you for taking the time out of your busy schedule and amidst the very hot weather today to participate in our Q1 earnings call.

In May 2023, WHO, the World Health Organization, announced the end of its declaration of a state of emergency for COVID-19. As a result, there is more traveling and there is recovery in consumption.

On the other hand, geopolitical risks stemming from the US-China conflict and Russia's military offense in Ukraine continue. In addition, developments surrounding the restructuring of the semiconductor supply chain are accelerating, including a return to domestic production in Japan.

Fortunately, if you take a look at the electricity costs globally, it seems to have settled down in some regions, but inflation in various regions is rising. Policy interest rates and instability in exchange rates continue to persist. Therefore, we have to continue to monitor the situation cautiously.

Despite these very difficult conditions, we have approximately 20,000 staffing employees in our group, but with sincere efforts of all of the staff and the support of our customers and other stakeholders, we have been able to

替レートの不安定さは引き続き継続している状況でございます、非常に注意深く見守っていく必要があると考えております。

このように非常に厳しい環境下ではございましたが、当社グループ、約2万人の社員、スタッフの真摯な取り組み、それからお客様をはじめとするステークホルダーの皆様のおかげもございまして、2024年3月期の第1四半期業績は順調に推移いたしました。はじめに皆様に感謝申し上げます。ありがとうございます。

### 1. Strategic overview

当社グループ中期経営計画:

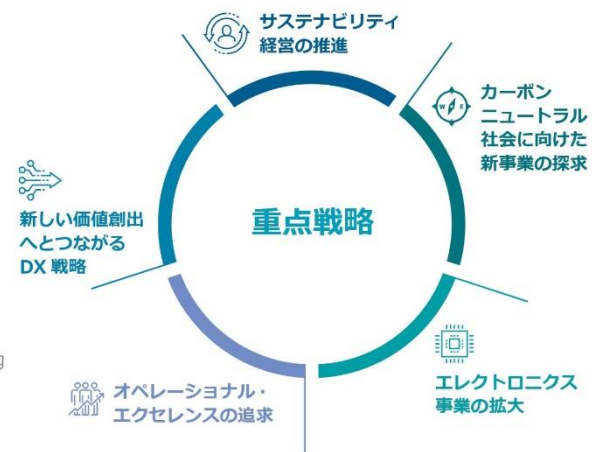
## NS Vision 2026 | Enabling the Future

グループ理念  
進取と共創。ガスで未来を拓く。

Proactive. Innovative. Collaborative.  
Making life better through gas technology.  
The Gas Professionals

グループビジョン  
私たちは、革新的なガスソリューションにより  
社会に新たな価値を提供し、あらゆる産業の発展に貢献すると共に、  
人と社会と地球の心地よい未来の実現をめざします。

We aim to create social value through innovative gas solutions  
that increase industrial productivity, enhance human well-being  
and contribute to a more sustainable future.



さて、当社グループはグループ理念「進取と共創。ガスで未来を拓く。」「The Gas Professionals」でございます。そしてちょっと小さい字ですが、このご覧のグループビジョンを掲げております。

また2022年の5月に中期経営計画 NS Vision 2026 を発表いたしまして、最終年度2026年3月期に向けまして、こちらに書いてあります五つの重点戦略を実行しております。本日は2023年6月の定時株主総会で承認された、新しい経営体制のご紹介に加えまして、この五つの重点戦略の中から、まず一つ目、カーボンニュートラル社会に向けた新事業の探求、それから2番目としてエレクトロニクス事業の拡大につきまして、現在の進捗状況を簡単にご紹介いたしたいと思います。

achieve favorable Q1 results for the fiscal year ending 2024. At the outset, I would like to express my appreciation to all of you for your support. Thank you very much.

### 1. Strategic overview

Our Medium-term Management plan:

## NS Vision 2026 | Enabling the Future

Group Philosophy  
Proactive. Innovative. Collaborative.  
Making life better through gas technology.  
The Gas Professionals

Group Vision  
We aim to create social value  
through innovative gas solutions  
that increase industrial productivity,  
enhance human well-being  
and contribute to a more sustainable future.



Our group's philosophy is proactive, innovative, collaborative, and making life better through gas technology, the gas professionals. And sorry, this is a busy slide, but the Group vision is as written on the slide.

In May 2022, we announced our medium-term management plan, the so-called NS Vision 2026, and we are working on the 5 focused fields shown here for the fiscal year ending 2026.

Today, I would like to introduce the new management structure approved at the annual general meeting of shareholders held in June 2023. out of the 5 focused fields, I will explain about two of the following 5 focused fields. Number one, exploring a new business for carbon neutrality, and number two, about total electronics.

1. Strategic overview

## 多様で経験豊かな取締役会体制

2023年6月に、新任社外取締役2名を含む新たな経営体制となりました。当社取締役会は、多様なバックグラウンドを持つ、経験豊富な9人のグローバルリーダーで構成されています。

### 社内取締役



**濱田 敏彦**  
代表取締役社長、CEO  
指名・報酬諮問委員会<sup>2)</sup> 委員



**永田 研二**  
取締役  
大塚日産株式会社  
代表取締役社長



**Thomas Scott Kalliman**  
(トーマス・スコット・カリマン)  
取締役  
Matheson Tri-Gas, Inc.  
Chairman and CEO



**Eduardo Gil Elejoste**  
(エドアルド・ギル・エレホステ)  
取締役  
Nippon Gases Euro-Holding S.L.U.  
Chairman and President

### 独立社外取締役<sup>1)</sup>



**原 美里**  
社外取締役  
指名・報酬諮問委員会<sup>2)</sup> 委員



**長澤 克己**  
社外取締役  
指名・報酬諮問委員会<sup>2)</sup> 委員長



**宮武 雅子**  
社外取締役  
指名・報酬諮問委員会<sup>2)</sup> 委員



**中島 秀夫**  
社外取締役 (兼任)  
指名・報酬諮問委員会<sup>2)</sup> 委員



**山地 勝仁**  
社外取締役 (兼任)  
指名・報酬諮問委員会<sup>2)</sup> 委員

#### 各取締役の専門性と経験

- 企業経営
- 財務・経理
- 法務・リスクマネジメント
- 営業・マーケティング
- 開発・技術
- 生産・調達
- 海外勤務経験
- 他社勤務経験
- 独立性

<sup>1)</sup> 東京証券取引所の有価証券上場規程の定義に拠ります。

<sup>2)</sup> 指名・報酬諮問委員会は、取締役会の諮問機関です。取締役・監査役候補の選定、社長（CEO）の選定及び解任、執行役員を選任及び解任、社長（CEO）後継者の選定ならびに取締役報酬内規の改訂について取締役会から指名・報酬諮問委員会に諮問し、独立社外取締役から助言を得ることにより、意思決定の透明性と客観性を確保することに努めています。



1. Strategic overview

## Diverse & Experienced Board of Directors

In June 2023, a new management structure was put in place, including two new Outside directors. Our Board of Directors consists of Nine experienced global leaders with diverse backgrounds.

### Internal Directors



**Toshihiko Hamada**  
Representative Director,  
President CEO  
Member of ACoAR<sup>2)</sup>



**Kenji Nagata**  
Director  
Representative Director, President,  
Tajyo Nippon Sanso Corporation



**Thomas Scott Kalliman**  
Director  
Chairman and CEO,  
Matheson Tri-Gas, Inc.



**Eduardo Gil Elejoste**  
Director  
Chairman and President,  
Nippon Gases Euro-Holding S.L.U.

### Independent Directors<sup>1)</sup>



**Miri Hara**  
Outside Director  
Member of ACoAR<sup>2)</sup>



**Katsumi Nagasawa**  
Outside Director  
Chairman of ACoAR<sup>2)</sup>



**Masako Miyatake**  
Outside Director  
Member of ACoAR<sup>2)</sup>



**Hideo Nakajima**  
Outside Director  
Member of ACoAR<sup>2)</sup>



**Katsuhito Yamaji**  
Outside Director  
Member of ACoAR<sup>2)</sup>

#### Expertise and experience of each director

- Corporate Management
- Financial Affairs & Accounting
- Legal Affairs & Risk Management
- Sales & Marketing
- Development & Technology
- Production & Procurement
- Overseas Assignment
- Business Experience at Other Companies
- Independence

<sup>1)</sup> As defined by Tokyo Stock Exchange listing rules

<sup>2)</sup> Note that ACoAR (Advisory Committee on Appointments and Remuneration) is an organization that advises the Board of Directors. The Board of Directors strives to ensure transparency and objectivity in decision-making by consulting the Committee and seeking advice from the independent outside directors when reviewing bylaws concerning director remuneration, selecting candidates for the positions of director or auditor, appointing and dismissing the president (CEO), appointing and dismissing executive officers and choosing successors to the president (CEO).



6月20日開催の定時株主総会を經まして、新任の社外取締役2名を含む新たな経営体制となりました。現在、私を含めまして9名の取締役が選任されておりますが、その過半数は独立社外取締役でございます。

スライドの右側のほう、各取締役の専門性と経験の凡例を示しております。ご覧のとおり、当社の取締役会は多様なバックグラウンドを持つ、経験豊富な9人で構成されているといえると思います。

また4名の社内取締役のうち3人は日本事業、米国事業、欧州事業を統括する地域事業会社の社長でございます。当社グループの事業に精通しておりまして、いわゆる The Gas Professionals が選ばれているということでございます。

なお取締役会には、任意の諮問委員会でございます指名・報酬諮問委員会を設置しておりますが、その委員長はこの独立社外取締役の長澤氏が務めております。

Following the annual general meeting of shareholders held on June 20, a new management structure was put in place, including two newly appointed outside directors, and myself. There are currently nine directors appointed, the majority of whom are independent outside directors.

The right-hand side of the slide shows the expertise and experience of each director. As you can see, our company's Board of Directors is composed of nine highly experienced individuals with diverse backgrounds.

Furthermore, three out of the four internal directors are presidents of regional operating companies that oversee our Japanese, US, and European operations, and are selected as gas professionals who are familiar with our group's operations.

The Board of Directors has established a voluntary advisory committee called the Advisory Committee on Appointments and Remuneration, which is headed by Mr. Nagasawa, an independent outside director.

1. Strategic overview

## カーボンニュートラル社会に貢献する事業の取り組み

米国事業会社 Matheson Tri-Gasは、日本事業会社 大陽日酸のプラントエンジニアリングセンターが設計した最新鋭空気分離装置で、1PointFiveが新たに始めるDAC<sup>\*1</sup>事業の煅焼プロセス<sup>\*2</sup>で利用される酸素ガスをオンサイトで供給する事業を開始します。また、このオンサイト事業拠点の設立により、米国南部（テキサス州）におけるプレゼンスが強化されます。



### 1PointFive, LLC

1PointFive's mission is to stabilize the climate by limiting global warming to 1.5 degrees Celsius or less in coming years. To make this happen, they are dedicated to the deployment and commercialization of Carbon Engineering's proven Direct Air Capture (DAC) technology at scale—enabling the removal of atmospheric CO<sub>2</sub> via a network of DAC facilities.  
(出所: 同社ホームページ)

米国インフレ抑制法による税控除優遇を背景として、塩水帯水層へのCO<sub>2</sub>貯留を想定したテキサス州エクターでの同社DACプラント向けに、長期の酸素供給契約を締結しました。

<sup>\*1</sup> DAC (Direct Air Capture) : 大気中のCO<sub>2</sub>を直接回収する技術。本件では、液化水酸化カリウム溶液による化学吸収・吸着法で回収。温室効果ガス (GHG) のネガティブ・エミッション (負の排出) として期待されている。

<sup>\*2</sup> 煅焼 (かしょう: Calcination) : 鉱石等の固体を加熱し、熱分解・相転移の発生、または揮発成分を除去する熱処理プロセス。本件では、CO<sub>2</sub>回収後炭酸塩の熱処理。



続きまして、カーボンニュートラル関連の新しい設備投資案件をご紹介します。

米国テキサス州で、1PointFive が取り組む直接空気回収事業、通称 DAC、Direct Air Capture と呼ばれる、ここで用いられる技術、煅焼と呼ばれるプロセスにおいて利用される酸素ガスを、Matheson Tri-Gas がオンサイトで供給する事業を始める予定でございます。

簡潔に直接空気回収、この DAC をご説明いたします。CO<sub>2</sub>の回収は化学吸着では、いわゆるアミン吸着法が有名でございますが、本プロセスにおきましてはアルカリ吸着です。アルカリ溶液である水酸化カリウム溶液で、待機中の CO<sub>2</sub>を吸収します。そしてこの化学反応によりまして、CO<sub>2</sub>は炭酸カルシウムという炭酸塩になって捕捉されます。

この炭酸塩はペレットの形状で抽出されまして、CO<sub>2</sub>を分離するために加熱し、高濃度の CO<sub>2</sub>を放出いたします。この加熱するところが、この煅焼と呼ばれる熱をかけるプロセスでございます。ここまでする DAC のカーボンキャプチャーのプロセスでございます。この後の工程がいわゆるユーティリゼーション、あるいはストレージということになります。

このプロセスのうち、炭酸塩のペレットを加熱するときの燃焼効率を高めるために、大量の酸素が必要になります。なお本案件では、日本の事業会社でございます大陽日酸のプラントエンジニアリングセンターが設計する、最新鋭の空気分離装置を据え付ける予定でございます。

米国ではインフレ抑制法、いわゆる IRA を背景に、非常にさまざまなカーボンニュートラルに資するプロジェクトが動き始めております。本プロジェクトはその一環でございます。こうした酸素ガスの新しい需要にも大いに期待して、これから前向きに取り組んでいくつもりでございます。

1. Strategic overview

## Business initiative: Contributing to a Carbon Neutral society

Matheson Tri-Gas, the U.S. operating company, will commission an on-site supply of oxygen gas used in the calcining process<sup>\*1</sup> of 1PointFive's new DAC<sup>\*2</sup> business with a state-of-the-art Air separation unit designed by the Plant Engineering Center of Taiyo Nippon Sanso, the Japanese operating company. The establishment of this on-site plant will also strengthen our presence in the southern U.S. (Texas).



### 1PointFive, LLC

1PointFive's mission is to stabilize the climate by limiting global warming to 1.5 degrees Celsius or less in coming years. To make this happen, they are dedicated to the deployment and commercialization of Carbon Engineering's proven Direct Air Capture technology at scale—enabling the removal of atmospheric CO<sub>2</sub> via a network of DAC facilities.  
(Source: the company's website)

We have signed a long-term oxygen supply contract for 1PointFive's DAC plant in Ector, Texas, which is assumed to store CO<sub>2</sub> in the Saline aquifer. The U.S. Inflation Reduction Act encourages companies to promote carbon neutrality, and we would like to turn this momentum into our growth.

<sup>\*1</sup> Calcining process (Calcination) : The thermal treatment process in which ores and other solids are heated to generate thermal decomposition and phase transitions or to remove volatile components. In this case, thermal treatment of carbonates after CO<sub>2</sub> capture.

<sup>\*2</sup> DAC (Direct Air Capture) : Technology for the direct capture of atmospheric CO<sub>2</sub>. In this case, it is captured by chemical absorption and adsorption using liquefied potassium hydroxide solution. It is expected to be a negative emission of greenhouse gases (GHG).



Next, we would like to introduce a new carbon-neutral related capital investment projects.

In the US, in the state of Texas, we plan to start an onsite oxygen gas supply business for a calcination process utilized by 1.5 in their direct air capture business. Matheson Tri-Gas is going to supply oxygen gas on site. We are discussing to start this business.

I would like to briefly explain about the direct air capture process (DAC). First, solution of liquefied potassium hydroxide absorbs CO<sub>2</sub> from the atmospheric air. The so-called amine adsorption method is well known. In this case, it's an alkaline solution that absorbs the CO<sub>2</sub> from the atmospheric air, then CO<sub>2</sub> is captured as carbonate in a chemical reaction. This carbonate is extracted as pellets. Then, in order to separate CO<sub>2</sub>, they are heated and calcinated. The heating process is referred to as "calcinated." Then, heat is applied. This is the carbon capture process of DAC and the subsequent process is utilization and storage. Amongst this process, the process to heat carbonate pellets requires a large amount of oxygen. Our operating company in Japan, Taiyo Nippon Sanso, has a state-of-the-art air separation unit in their plant engineering center, and this air separation unit will be used.

Against the background of the Inflation Reduction Act in the US, various carbon neutral-related products are now ongoing in the US, and this project is part of such efforts. We are very excited about this new demand for oxygen gas.

1. Strategic overview

## 日本の半導体産業の発展に貢献する事業の取り組み

大陽日酸は、Rapidusが北海道千歳市に新設する次世代半導体工場のパイロットライン向けガス関連設備工事の設計施工者に選定されました。また、2024年11月に、同社構内に「千歳ガスセンター」の開設を予定しており、各種ガス製造装置および液化ガス貯槽を設置して、客先隣接地からのバルク供給を2025年前半から開始します。

### Rapidus株式会社

Rapidusは、日本の主要企業8社\*により出資・設立され、次世代半導体の量産化を目指し、自動運転やAIなど、次世代の産業に欠かせない2nm（ナノメートル）の最先端半導体の量産基盤構築を目指しています。  
(出所: 同社ホームページより当社にて編集)

日本の経済産業省による、次世代半導体の将来の製造基盤の確立に向けた研究開発プロジェクトに採択された同社の量産プロジェクトに参画し、半導体産業の発展に貢献します。



\*日本の主要企業8社：キオクシア(株)、ソニーグループ(株)、ソフトバンク(株)、(株)デンソー、トヨタ自動車(株)、日本電気(株)、日本電信電話(株)、(株)三菱UFJ銀行



それでは二つ目、重点戦略、エレクトロニクス事業の拡大の成果の一つとして、日本の北海道千歳市の案件をご紹介します。

次世代半導体の量産化を目指す、いわゆる Rapidus 社から、新たに建設する工場のパイロットライン向けにガス関連設備工事の設計、施工者として大陽日酸が選定されました。

窒素ガスや電子材料ガスだけではなく、機器・工事、エンジニアリング、サイトサービスなどのお客様からの幅広いニーズに応えられる総合力と、それからこれまでの技術、知見、経験とデジタル技術をかけ合わせた、組み合わせた次世代のガス供給支援システム、IGSS、Intelligent Gas Suppling Systemと呼んでおりますが、この提供を中心に当社を高くご評価いただいております。

2024年の11月に同社構内に、これは仮称かもしれませんが、千歳ガスセンターの開設を予定しております。日本の国内で次世代半導体の量産化を目指す本プロジェクトに参画することで、今後の日本の半導体産業の発展に貢献してまいります。

1. Strategic overview

## Business initiative: Contribute to the development of Japan's semiconductor industry

Taiyo Nippon Sanso has been selected by Rapidus as the design-builder for the construction of gas-related facilities for the pilot line of its Advanced semiconductor plant in Chitose, Hokkaido. Chitose Gas Center is scheduled to begin operation in Nov. 2024, where various gas production equipment and liquefied gas storage tanks will be installed to start bulk supply from our site, which is adjacent to the customer's site, in the first half of 2025.

### Rapidus Corporation

Rapidus was established by eight major Japanese companies<sup>1)</sup> with the aim of establishing a foundation for the mass production of 2nm (nanometer) state-of-the-art semiconductors, which are indispensable for advanced industries such as automated driving and AI.  
(Source: Edited by us from the Company's website)

We will contribute to the development of the semiconductor industry by participating in its mass production project, which has been selected by Japan's METI<sup>2)</sup> as an R&D project to establish the future manufacturing infrastructure for Advanced semiconductors.



<sup>1)</sup> Eight major Japanese companies: Kioxia Corporation, Sony Group Corporation, SoftBank Corp., Denso Corporation, Toyota Motor Corporation, NEC Corporation, Nippon Telegraph and Telephone Corporation, and MUFG Bank, Ltd.

<sup>2)</sup> METI: the abbreviation for Ministry of Economy, Trade and Industry in Japan



Then, the next point. As one of the results of our key strategy, total electronics, we would like to introduce a project in Chitose City, Hokkaido, Japan.

The company which aims that must produce for advanced semiconductors, Rapidus, selected Taiyo Nippon Sanso as the design builder for the construction of gas-related facilities for the pilot-line of its new plant.

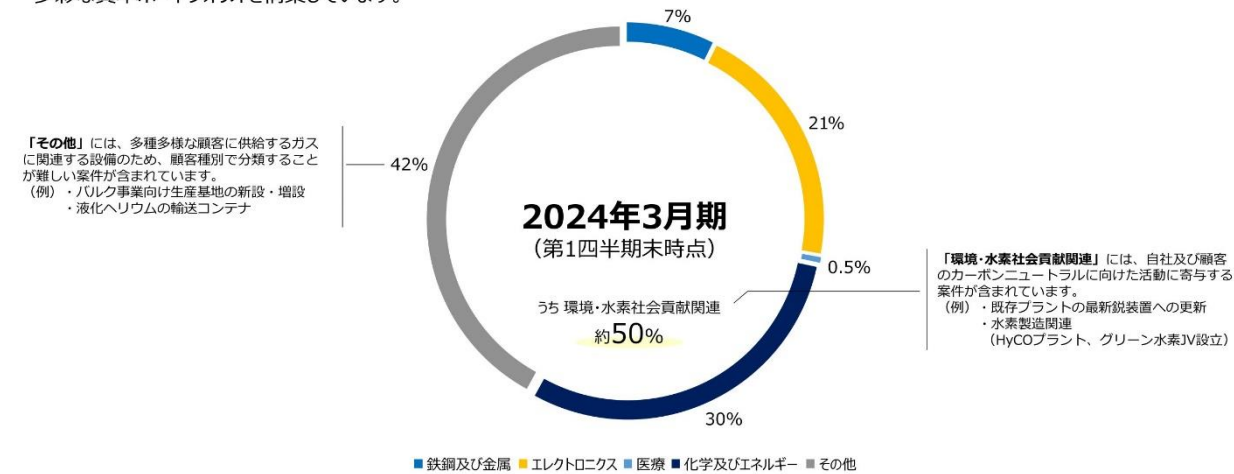
We have earned a reputation for our competitive comprehensive ability to meet a wide range of customer needs, including not only nitrogen gas and semiconductor-specialty gas, but also equipment, engineering, and site services, as well as our next-generation gas support system, which combines our accumulated technology knowledge and experience, combined with digital technology, which is referred to IGSS, intelligent gas supply system.

In November 2024, the Chitose Gas Center, and this might be a tentative name, is scheduled to be opened on the customer's premise. By participating in this national project, which aims to mass produce the next-generation semiconductor in Japan, we would like to really contribute to the growth of the semiconductor industry.

1. Strategic overview

## 持続的成長を支える重要な設備投資

当社は、中期経営計画「NS Vision 2026」に基づき、グローバルで多くの成長機会を追求し、多彩な資本ポートフォリオを構築しています。



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

10 July 28, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q1 results



続きまして、今後の投資実行計画についてご説明いたします。

前期の第1四半期の決算開示より、私たちの設備投資計画の全容を捉えていただけるように、顧客産業別で構成割合をチャートで示しております。

将来にわたりまして私たちがより強く成長していくために、継続的な設備投資は欠かせません。6月30日時点のバックログは、おおよそ1,400億円でございます。またそのうち環境、水素社会貢献関連のプロジェクトは、大体50%を占めております。

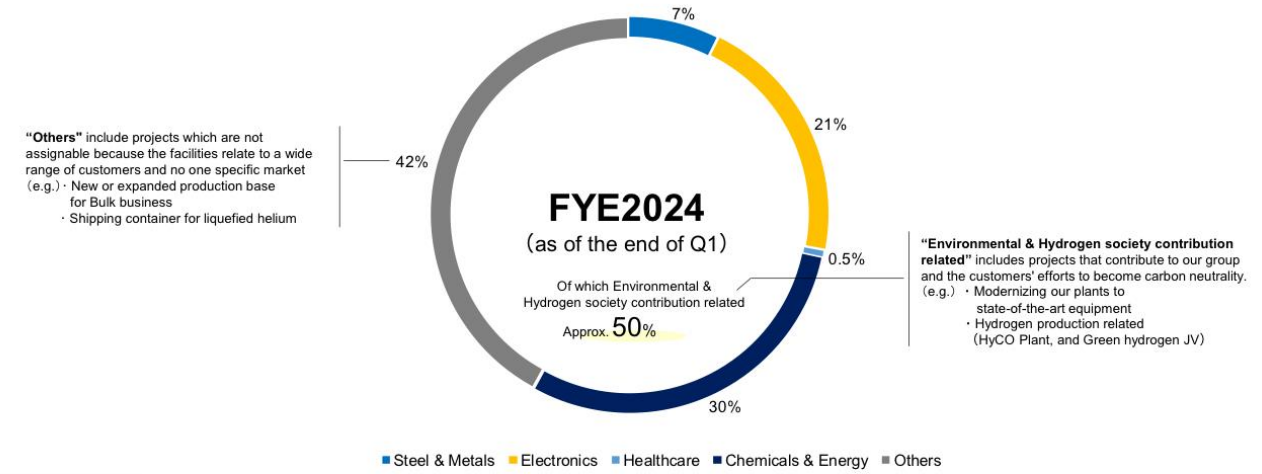
前回のご報告から3カ月ほど経過しておりますが、順調に積み上がっていると。これは経済回復の流れもございまして、順調に積み上がっていると思っております。

なお、こちらのスライドの下に記載してある注記のとおり、これらの集計の範囲でございますが、前にもご説明したと思っておりますが、日本円にしておよそ5億円以上の大きさの案件でございます。それよりも小さいいろいろな案件につきましては、含めてございません。今後も四半期ごとに、このようなかたちで成長のポテンシャルを示していければと考えております。

1. Strategic overview

## Key CAPEX for our sustainable growth

There are many growth opportunities and our diversified capital portfolio is aligned with our medium term plan NS Vision 2026.



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

10 July 28, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q1 results



Next, I'd like to explain the capital investment plan for the current fiscal year and beyond.

To help you understand the full scope of our capital investment plans, we have targeted the percentage of our capital investment by customer industry since the fiscal year ending 2023 Q1 earnings call was conducted, and continuous capital investment is essential for our continued strong growth in the future.

As of June 30, the number of backlogs was approximately JPY140 billion. Of this amount, the projects related to environmental and hydrogen society contributions accounted for approximately 50%.

At the previous information on the report, about three months have passed, and since then, we have been making this study is sort of progress and accumulating this kind of backlog with the better economy. As indicated in the note at the bottom of this slide, the scope of this report, as I have already explained at the previous meeting, is covered projects of JPY0.5 billion or more when it is translated in the Japanese yen, and the smaller projects are not included below that threshold. Going forward, on a quarterly basis, we would like to really share with you our future growth potential in this manner.

## Key Highlights

- ✓ 価格マネジメントを徹底する
- ✓ カーボンニュートラル関連商機を獲得する
- ✓ 世界各地の経済環境、産業や製造業の状況を見極める
- ✓ エレクトロニクス関連商機を確実に捉える
- ✓ 生産性改善に磨きをかける

最後になりますが、第1四半期の概況について総括をしてみますと、前期に続きまして、まず価格マネジメントをしっかりと徹底すること。それからカーボンニュートラル関連商機を獲得していくこと。世界各地の経済環境、それから産業、製造業の状況を見きわめること。エレクトロニクス関連の商機を着実に捉えていくこと。それから自社の生産性の改善に磨きをかけていくことでございます。

以上でございます。それではこれからCFOのドレイパーより、第1四半期の決算状況につきましてご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

## Key Highlights

- ✓ **Continue and maintain** price management
- ✓ Acquire **Carbon Neutrality**-related business opportunities
- ✓ **Gauge** the economic, industrial, and general manufacturing situation of each region
- ✓ Seize business opportunities in the **Electronics industry**
- ✓ Enhance and institutionalize **productivity**

Finally, I'd like to give you the overview of Q1 of this fiscal year as the general summary.

From the previous term, we are continuing very well and trying to maintain our price management, to acquire carbon neutrality-related business opportunities, to identify and understand the economic, industrial, and general manufacturing situation of each region in the world, to seize the business opportunities in the electronics industry in a very steady manner, and to enhance the institutions and refine our productivity-related improvement.

Now, let us give you an overview of our financial results for Q1 from our CFO, Mr. Draper.

Mr. Draper, it is your turn.



Draper: Thank you very much, Hamada-san.

Everyone, thank you for joining our Q1 fiscal year ending 2024 earnings call. I'll begin by reviewing our performance in Q1 and then proceed to offer an outlook for the rest of the year. After my remarks, I'll hand over the call to Kajiyama-san, who will provide a more in-depth explanation of our performance.

2. Q1 FYE2024 Business performance

Consolidated results

	FYE2023	FYE2024	YoY	
	Q1	Q1	Difference	% Change
(Unit: ¥ bn.)	(Apr.- Jun.)	(Apr.- Jun.)		
<b>Revenue</b>	<b>276.0</b>	<b>308.9</b>	<b>+32.9</b>	<b>+11.9%</b>
<b>Core operating income</b>	<b>30.2</b>	<b>40.7</b>	<b>+10.5</b>	<b>+34.6%</b>
Core OI margin	11.0%	13.2%		
Non-recurring profit and loss	-2.8	-0.0	+2.8	
<b>Operating income (IFRS)</b>	<b>27.4</b>	<b>40.7</b>	<b>+13.3</b>	<b>+48.2%</b>
OI margin	10.0%	13.2%		
EBITDA margin	20.2%	22.0%		
Finance costs	-1.9	-4.4	-2.5	
<b>Income before income taxes</b>	<b>25.5</b>	<b>36.2</b>	<b>+10.7</b>	<b>+41.8%</b>
Income tax expenses	7.5	10.6	+3.1	
<b>Net income</b>	<b>17.9</b>	<b>25.5</b>	<b>+7.6</b>	<b>+42.2%</b>
(Attribution of net income)				
<b>Net income attributable to owners of the parent</b>	<b>17.2</b>	<b>24.5</b>	<b>+7.3</b>	<b>+42.1%</b>
NI margin	6.3%	8.0%		
Net income attributable to non-controlling interests	0.6	0.9	+0.3	
Forex (Unit: JPY)				
USD	131.25	139.63		
(average rate during the period)				
EUR	138.75	151.89		
AUD	92.52	91.94		



During Q1, April through June, we reported strong sales and COI, core operating income, improvement of JPY32.9 billion and JPY10.5 billion, respectively, or 11.9% sales increase and 34.6% COI increase YoY. The strong performance is primarily attributed to strong price management, moderating energy and inflation costs, and continued currency tailwinds due to the weak Yen.

ドレイパー：濱田社長、ありがとうございます。本日は2024年3月期第1四半期の決算電話会議にご参加いただき、ありがとうございます。まず第1四半期の業績を振り返り、次に通期業績予想についてお話しします。その後、梶山さんから業績の詳細についての説明があります。

2. 2024年3月期 第1四半期業績

業績概要

	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	
	第1四半期	第1四半期	増減額	増減率
(単位: +億円)	(4-6月期)	(4-6月期)		
<b>売上収益</b>	<b>276.0</b>	<b>308.9</b>	<b>+32.9</b>	<b>+11.9%</b>
<b>コア営業利益</b>	<b>30.2</b>	<b>40.7</b>	<b>+10.5</b>	<b>+34.6%</b>
コア営業利益率	11.0%	13.2%		
非経常項目	-2.8	-0.0	+2.8	
<b>営業利益 (IFRS)</b>	<b>27.4</b>	<b>40.7</b>	<b>+13.3</b>	<b>+48.2%</b>
営業利益率	10.0%	13.2%		
EBITDAマージン	20.2%	22.0%		
金融損益	-1.9	-4.4	-2.5	
<b>税引前四半期利益</b>	<b>25.5</b>	<b>36.2</b>	<b>+10.7</b>	<b>+41.8%</b>
法人所得税	7.5	10.6	+3.1	
<b>四半期利益</b>	<b>17.9</b>	<b>25.5</b>	<b>+7.6</b>	<b>+42.2%</b>
(四半期利益の帰属)				
<b>親会社の所有者に帰属する四半期利益</b>	<b>17.2</b>	<b>24.5</b>	<b>+7.3</b>	<b>+42.1%</b>
四半期利益率	6.3%	8.0%		
非支配持分に帰属する四半期利益	0.6	0.9	+0.3	
為替レート (円)	USD (米ドル)	131.25	139.63	
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	138.75	151.89	
	AUD (豪ドル)	92.52	91.94	



第1四半期、4月から6月の売上収益とコア営業利益は、堅調に推移しました。売上収益が前期比329億円増、11.9%増。コア営業利益は105億円、または34.6%増となりました。好調な業績の主な要因は、強力な価格マネジメント、エネルギーおよびインフレコストの緩和、そして円安により為替のプラス影響が続いていることです。

## Results overview by Segment

	FYE2023	FYE2024		YoY			
	Q1 (Apr.-Jun.)	Q1 (Apr.-Jun.)	Composition ratio	Difference	% Change	Forex impact	% Change exc. FX
(Unit: ¥ bn.)							
<b>Japan</b>	Revenue 95.1 Segment OI 6.0 Segment OI margin 6.3%	<b>107.6</b> <b>11.2</b> 10.4%	34.8% 27.6%	+12.5 +5.2	+13.1% +87.1%	+0.0 +0.0	+13.0% +86.5%
<b>United States</b>	Revenue 68.8 Segment OI 9.3 Segment OI margin 13.5%	<b>82.0</b> <b>11.1</b> 13.6%	26.6% 27.5%	+13.2 +1.8	+19.1% +20.0%	+4.3 +0.6	+12.0% +12.6%
<b>Europe</b>	Revenue 64.9 Segment OI 8.8 Segment OI margin 13.6%	<b>73.1</b> <b>13.1</b> 18.0%	23.7% 32.3%	+8.2 +4.3	+12.6% +49.1%	+6.1 +0.8	+2.8% +36.0%
<b>Asia &amp; Oceania</b>	Revenue 39.2 Segment OI 4.6 Segment OI margin 11.7%	<b>38.4</b> <b>4.1</b> 10.7%	12.5% 10.1%	-0.8 -0.5	-2.1% -10.6%	+0.9 +0.0	-4.5% -12.2%
<b>Thermos</b>	Revenue 7.6 Segment OI 1.9 Segment OI margin 25.5%	<b>7.5</b> <b>1.4</b> 18.8%	2.5% 3.5%	-0.1 -0.5	-1.2% -27.2%	+0.0 +0.0	-1.6% -29.5%
<b>Adjustment</b>	Revenue 0.0 Segment OI -0.4	<b>0.0</b> <b>-0.3</b>	0.0% -1.0%	+0.0 +0.1	— —	— —	— —
<b>Consolidated total</b>	Revenue 276.0 Core OI 30.2 Core OI margin 11.0%	<b>308.9</b> <b>40.7</b> 13.2%	100.0% 100.0%	+32.9 +10.5	+11.9% +34.6%	+11.6 +1.6	+7.4% +27.7%

31 July 28, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q1 results



Sales were up approximately 7.4%, excluding JPY11.6 billion of favorable currency effects. Volume trends across the business in various countries in which we operate remained mixed. The Japan business reported soft underlying industrial gas volumes, but electronics-related equipment sales remain firm. US volumes are stable with softness in onsite business. Europe's packaged gas volumes remain positive, but bulk and onsite volumes are down as energy-intensive businesses have less activity and are a bit depressed. Asia and Oceania volumes are mixed, with Asia's steel and electronics down, and our Oceania segment is up with LPG volumes.

COI grew by JPY10.5 billion, or 34.6% versus Q1 prior year, and excluding JPY1.6 million of favorable currency, COI was up 27.7%.

## 業績概要（セグメント別）

	2023年3月期	2024年3月期		前年同期比			
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	構成比	増減額	増減率	為替影響	為替影響除き 増減率
(単位: 十億円)							
<b>日本</b>	売上収益 95.1 セグメント利益 6.0 セグメント利益率 6.3%	<b>107.6</b> <b>11.2</b> 10.4%	34.8% 27.6%	+12.5 +5.2	+13.1% +87.1%	+0.0 +0.0	+13.0% +86.5%
<b>米国</b>	売上収益 68.8 セグメント利益 9.3 セグメント利益率 13.5%	<b>82.0</b> <b>11.1</b> 13.6%	26.6% 27.5%	+13.2 +1.8	+19.1% +20.0%	+4.3 +0.6	+12.0% +12.6%
<b>欧州</b>	売上収益 64.9 セグメント利益 8.8 セグメント利益率 13.6%	<b>73.1</b> <b>13.1</b> 18.0%	23.7% 32.3%	+8.2 +4.3	+12.6% +49.1%	+6.1 +0.8	+2.8% +36.0%
<b>アジア・オセアニア</b>	売上収益 39.2 セグメント利益 4.6 セグメント利益率 11.7%	<b>38.4</b> <b>4.1</b> 10.7%	12.5% 10.1%	-0.8 -0.5	-2.1% -10.6%	+0.9 +0.0	-4.5% -12.2%
<b>サーモス</b>	売上収益 7.6 セグメント利益 1.9 セグメント利益率 25.5%	<b>7.5</b> <b>1.4</b> 18.8%	2.5% 3.5%	-0.1 -0.5	-1.2% -27.2%	+0.0 +0.0	-1.6% -29.5%
<b>調整額</b>	売上収益 0.0 セグメント利益 -0.4	<b>0.0</b> <b>-0.3</b>	0.0% -1.0%	+0.0 +0.1	— —	— —	— —
<b>連結合計</b>	売上収益 276.0 セグメント利益 30.2 コア営業利益率 11.0%	<b>308.9</b> <b>40.7</b> 13.2%	100.0% 100.0%	+32.9 +10.5	+11.9% +34.6%	+11.6 +1.6	+7.4% +27.7%

31 July 28, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q1 results



為替によるプラスの影響、116億円を除くと売上収益は約7.4%増加しました。数量の動向は事業の種類や事業展開する国によって、依然としてまちまちです。日本は産業ガスの数量は軟調でしたが、エレクトロニクス関連機器の売上は堅調でした。米国の数量は安定しているものの、オンサイトは若干軟化しています。欧州のパッケージガスの数量は引き続き好調ですが、エネルギー集約型の事業活動が低迷しているため、バルクとオンサイトの数量は減少しています。アジア・オセアニアの数量はまちまちで、アジアの鉄鋼およびエレクトロニクスの数量は減少し、オセアニアのLPGは増加しました。

コア営業利益は前年同期比で105億円、34.6%増加し、為替差益16億円を除くとコア営業利益は27.7%増加しました。

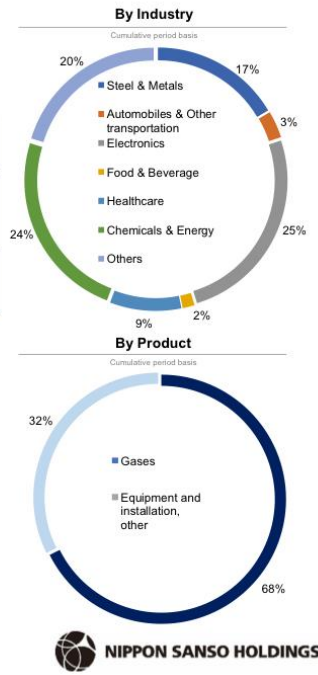
2. Q1 FYE2024 Business performance

# Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q1 (Apr.- Jun.)	Q1 (Apr.- Jun.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	95.1	107.6	+12.5	+13.1%	+13.0%
Segment income	6.0	11.2	+5.2	+87.1%	+86.5%
Segment OI margin	6.3%	10.4%			
EBITDA margin	11.3%	14.9%			

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

- Lower shipment volumes of core products such as air separation gases, carbon dioxide gas, and LP gas
- Sales price revisions against the backdrop of rising costs
- Sales of specialty gases for the electronics industry were firm
- Industrial gas-related and electronics-related equipment and installation were firm



In addition, Japan recorded a JPY1.5 billion noncash accounting benefit in the quarter. Excluding both currency and this accounting benefit, COI for the Group was up about 23%. Japan reported a significant COI increase of 86.5%, and excluding the one-off accounting benefit previously mentioned, Japan COI increased approximately 62%. Japan's strong performance was a result of pricing, moderating energy costs, and solid industrial and electronics equipment sales. The last few quarters, the Japan commercial team has been successful in their pricing campaigns. The team will work hard to maintain and expand price efforts going forward.

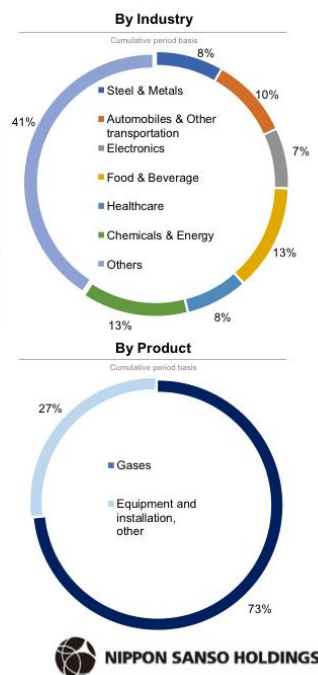
2. Q1 FYE2024 Business performance

# United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q1 (Apr.- Jun.)	Q1 (Apr.- Jun.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	68.8	82.0	+13.2	+19.1%	+12.0%
Segment income	9.3	11.1	+1.8	+20.0%	+12.6%
Segment OI margin	13.5%	13.6%			
EBITDA margin	27.7%	26.3%			

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

- Lower shipment volumes of core products such as air separation gases
- Sales price revisions against the backdrop of rising costs and other factors
- Industrial gas-related equipment and installation sales were strong and electronics-related equipment sales were also favorable



2. 2024年3月期 第1四半期業績

# 日本

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	95.1	107.6	+12.5	+13.1%	+13.0%
セグメント利益	6.0	11.2	+5.2	+87.1%	+86.5%
セグメント利益率	6.3%	10.4%			
EBITDAマージン	11.3%	14.9%			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 主力製品であるセバレートガス、炭酸ガス及びLPガスの出荷数量は減少
- コスト上昇を背景とした販売価格の改定
- 電子材料ガスの販売は堅調
- 機器・工事は、産業ガス関連、エレクトロニクス関連ともに堅調

また日本では、当四半期にノンキャッシュの15億円のアカウンティングベネフィットを計上しました。為替差益とアカウンティングベネフィットを除くと、グループのコア営業利益は約23%増となりました。日本のコア営業利益は86.5%と大幅に増加し、先ほど述べた一過性のアカウンティングベネフィットを除くと、約62%増になります。日本の好調な業績はプライシング、エネルギーコストの緩和、そして産業用およびエレクトロニクス機器の売上が堅調に推移したことに起因しています。ここ数四半期、日本はプライシングキャンペーンで成功を収めています。今後も価格を維持、拡大するために尽力してまいります。

2. 2024年3月期 第1四半期業績

# 米国

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	68.8	82.0	+13.2	+19.1%	+12.0%
セグメント利益	9.3	11.1	+1.8	+20.0%	+12.6%
セグメント利益率	13.5%	13.6%			
EBITDAマージン	27.7%	26.3%			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 主力製品であるセバレートガスの出荷数量は減少
- コスト上昇等を背景とした販売価格の改定
- 機器・工事は、産業ガス関連では、ガス関連機器を中心に好調であり、エレクトロニクス関連も順調に推移

Excluding currency, the US segment experienced an improvement in COI of 12.6%, which was a result of continued strong pricing and cost recovery efforts, which began in earnest in Q3 of last fiscal year.

為替影響を除くと、米国のコア営業利益は 12.6%改善しましたが、これは昨年度第 3 四半期から本格化した強力なプライシングと、コスト回収努力を継続した結果です。

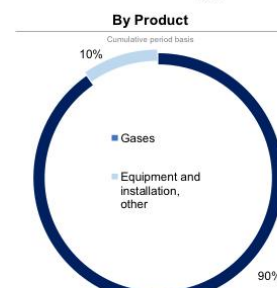
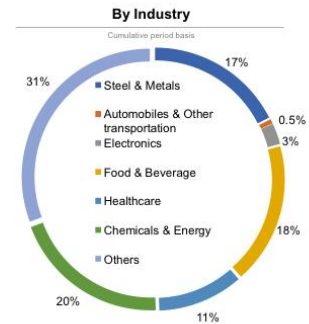
2. Q1 FYE2024 Business performance

Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q1 (Apr.- Jun.)	Q1 (Apr.- Jun.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	64.9	73.1	+8.2	+12.6%	+2.8%
Segment income	8.8	13.1	+4.3	+49.1%	+36.0%
Segment OI margin	13.6%	18.0%			
EBITDA margin	26.6%	30.5%			

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

- Lower shipment volumes of core products such as air separation gases, carbon dioxide gas
- Sales price revisions against the backdrop of rising costs and other factors
- Strong sales of medical-related equipment
- Productivity and cost reduction efforts contributed to solid business performance



Europe's COI improved by 36% due to pricing tailwinds as energy costs moderated and significant productivity and cost reduction initiatives continued.

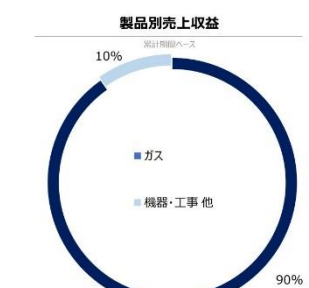
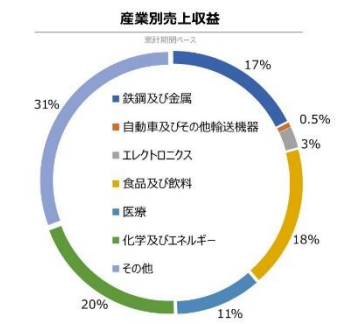
2. 2024年3月期 第1四半期業績

欧州

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	64.9	73.1	+8.2	+12.6%	+2.8%
セグメント利益	8.8	13.1	+4.3	+49.1%	+36.0%
セグメント利益率	13.6%	18.0%			
EBITDAマージン	26.6%	30.5%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 主力製品であるセパレートガス及び炭酸ガスの出荷数量は減少
- コスト上昇等を背景とした販売価格の改定
- 機器・工事は、医療関連機器の販売が好調
- 生産性向上とコスト削減の取り組みによる寄与



欧州のコア営業利益は 36%改善、これはエネルギーコストが緩和し、大幅な生産性向上とコスト削減に取り組んだ結果、価格面の追い風を受けたためです。

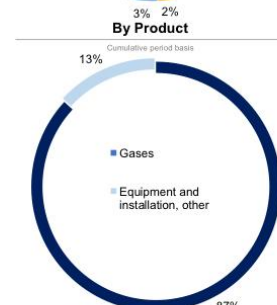
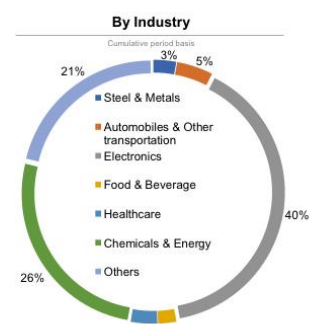
2. Q1 FYE2024 Business performance

Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q1 (Apr.- Jun.)	Q1 (Apr.- Jun.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	39.2	38.4	-0.8	-2.1%	-4.5%
Segment income	4.6	4.1	-0.5	-10.6%	-12.2%
Segment OI margin	11.7%	10.7%			
EBITDA margin	17.5%	17.0%			

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

- Lower shipment volumes of core products such as air separation gases and carbon dioxide gas
- Sales price revisions against the backdrop of rising costs and other factors
- In LP gas, of which a large portion of sales are in the Australia region, unit sales prices and sales volumes were flat with the previous fiscal year
- In the electronics-related business, softness in both gas and equipment as a result of inventory adjustments and postponement of capital investment due to customer delays



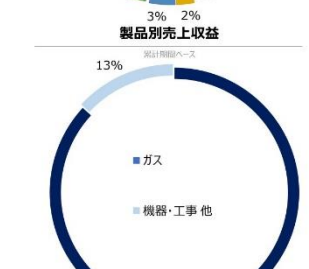
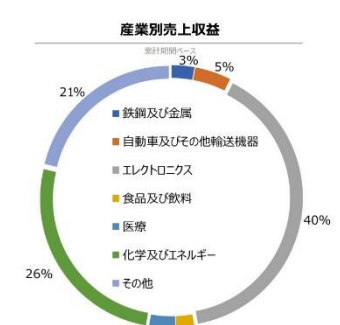
2. 2024年3月期 第1四半期業績

アジア・オセアニア

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	39.2	38.4	-0.8	-2.1%	-4.5%
セグメント利益	4.6	4.1	-0.5	-10.6%	-12.2%
セグメント利益率	11.7%	10.7%			
EBITDAマージン	17.5%	17.0%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は減少
- コスト上昇等を背景とした販売価格の改定
- 豪州地域での販売が多くを占めるLPガスでは、販売単価及び販売数量は前期並み
- エレクトロニクス関連では、東アジアで、客先の稼働状況による在庫調整や設備投資の先送りに伴い、ガス・機器ともに軟調

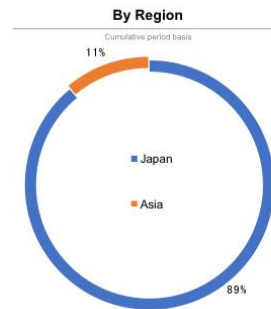


Asia and Oceania reported a COI decrease of 12.2% as a result of lower electronics and specialty gas sales.

2. Q1 FYE2024 Business performance

Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		% Change exc. FX
	Q1 (Apr.- Jun.)	Q1 (Apr.- Jun.)	Difference	% Change	
Revenue	7.6	7.5	-0.1	-1.2%	-1.6%
Segment income	1.9	1.4	-0.5	-27.2%	-29.5%
Segment OI margin	25.5%	18.8%			
EBITDA margin	30.1%	23.7%			



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

- In Japan, the revenue of portable vacuum-insulated mugs and kitchenware such as frying pans was firm
- Overseas, revenues were generally soft
- Rising raw material prices from inflation and production costs increased due to the weak JPY



Thermos's COI decreased 29.5% due to some modestly lower sales, but more significantly, as a result of headwinds from US dollar raw material costs.

Condensed consolidated statements of Cash flows

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY	
	Q1	Q1	Difference	% Change
Income before income taxes	25.5	36.2	+10.7	+41.8%
Depreciation and amortization	25.5	27.1	+1.6	
Changes in working capital	-10.4	-8.4	+2.0	
Others	-8.9	-21.3	-12.4	
<b>Cash flows from operating activities</b>	<b>31.8</b>	<b>33.6</b>	<b>+1.8</b>	<b>+5.7%</b>
Capital expenditures	-19.8	-25.0	-5.2	
Investments and loans	-0.2	-0.0	+0.2	
Others (asset sales, etc.)	0.1	0.1	-0.0	
<b>Cash flows from investing activities</b>	<b>-19.8</b>	<b>-24.9</b>	<b>-5.1</b>	<b>+25.5%</b>
<b>Free cash flow</b>	<b>11.9</b>	<b>8.6</b>	<b>-3.3</b>	<b>-27.5%</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>	<b>-16.8</b>	<b>-24.9</b>	<b>-8.1</b>	<b>+47.7%</b>

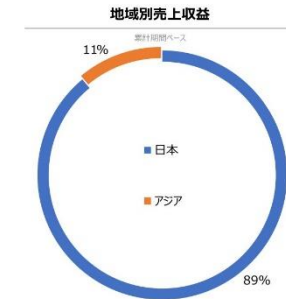


アジア・オセアニアはコア営業利益が12.2%減少しました。エレクトロニクスおよび特殊ガスの売上減少によるものです。

2. 2024年3月期 第1四半期業績

サーモス

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		為替影響除き 増減率
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	7.6	7.5	-0.1	-1.2%	-1.6%
セグメント利益	1.9	1.4	-0.5	-27.2%	-29.5%
セグメント利益率	25.5%	18.8%			
EBITDAマージン	30.1%	23.7%			



**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 日本: ケータイマグ及びフライパンなどの調理用品の販売は堅調
- 海外: 販売は軟調
- 物価上昇による原材料価格の上昇と円安による製造コストの増加



サーモスのコア営業利益は29.5%減少、売上が若干減少したこと、それ以上に米ドル建ての原材料費による逆風が主な要因です。

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	
	第1四半期	第1四半期	増減額	増減率
税引前利益	25.5	36.2	+10.7	+41.8%
減価償却費・償却費	25.5	27.1	+1.6	
運転資金増減	-10.4	-8.4	+2.0	
その他	-8.9	-21.3	-12.4	
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>31.8</b>	<b>33.6</b>	<b>+1.8</b>	<b>+5.7%</b>
設備投資	-19.8	-25.0	-5.2	
投融資	-0.2	-0.0	+0.2	
その他(資産売却等)	0.1	0.1	-0.0	
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-19.8</b>	<b>-24.9</b>	<b>-5.1</b>	<b>+25.5%</b>
<b>フリー・キャッシュ・フロー</b>	<b>11.9</b>	<b>8.6</b>	<b>-3.3</b>	<b>-27.5%</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-16.8</b>	<b>-24.9</b>	<b>-8.1</b>	<b>+47.7%</b>



Q1 cash flows from operating activities were better than last year with an improvement of JPY1.8 billion or 5.7%. Capital expenditures and investments were up JPY5.1 billion or 25.5%. Hamada-san provided an overview of just a couple of projects from our solid pipeline, and I'm excited for the promising future that these projects will deliver. These strategic investments will shape our mid- and long-term outlook, paving a way for sustained growth.

Furthermore, I want to emphasize that our dividend policy remains unchanged. As a company, we remain committed to returning dividends to our valued shareholders in a stable and reliable manner.

### 3. FYE2024 Full-term forecast

## Consolidated forecast

	FYE2023	FYE2024	YoY	
	Full-term	Full-term forecast (Announced on May 11, 2023)	Difference	% Change
(Unit: ¥ bn.)				
Revenue	1,186.6	1,160.0	-26.6	-2.2%
Core operating income	123.1	127.5	+4.4	+3.6%
Core OI margin	10.4%	11.0%		
Non-recurring profit and loss	-3.5	-	+3.5	
Operating income (IFRS)	119.5	127.5	+8.0	+6.7%
OI margin	10.1%	11.0%		
EBITDA margin	19.3%	20.2%		
Finance costs	-14.0	-25.5	-11.5	
Income before income taxes	105.5	102.0	-3.5	-3.3%
Income tax expenses	29.5	28.5	-1.0	
Net income	75.9	73.5	-2.4	-3.2%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	73.0	70.5	-2.5	-3.5%
NI margin	6.2%	6.1%		
Net income attributable to non-controlling interests	2.8	3.0	+0.2	
Forex (Unit: JPY)				
USD	136.00	130		
EUR	141.62	140		
AUD	92.67	93.5		

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

With respect to the full-year outlook, we expect Q2 to remain strong, but moderate downwards sequentially from a very strong Q1, which included the benefit previously mentioned. Compared to the prior year, Q2 results will be strong as a result of also a weak comparison to the prior year. Last year's Q2 was relatively weak, as you might recall. We continue to speak to customers and suppliers to get a more comprehensive view of the second half. But most companies comment that the outlook remains cloudy and volatile.

Therefore, we have not adjusted our full-year forecast. But as mentioned, the first half is expected to be strong and will likely drive COI results above our full-year external guidance. In addition, the COI guidance assumed the US dollar at JPY130 and the euro at JPY140, so we expect solid currency tailwinds throughout most of the fiscal year.

Over the next three months, we will conduct a reassessment of our outlook, and at the conclusion of Q2, we anticipate having a deeper understanding of both the micro and macro environments, which hopefully will allow us to communicate any relevant external guidance adjustments.

Thank you all for your kind attention.

Now, I'll hand the call over to Kajiyama-san, who will provide us with a comprehensive financial update. Thank you.

第1四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは、前年同期を上回り18億円、もしくは5.7%改善しました。設備投資は52億円、もしくは26%増加しました。濱田社長から、いくつか強力で経済性に優れたプロジェクトのパイプラインについて説明がありました。このような戦略的投資は当社の中長期的な見通しを形成し、持続的成長への道を開く役割を果たします。さらに、当社の配当政策には変更がないことを強調したいと思います。当社は引き続き、株主の皆様への安定的、かつ信頼性の高い配当還元を全力を尽くしてまいります。

### 3. 2024年3月期 通期業績予想

## 業績概要

	2023年3月期	2024年3月期	前期比	
	通期	通期予想 (2023年5月11日発表)	増減額	増減率
(単位: 十億円)				
売上収益	1,186.6	1,160.0	-26.6	-2.2%
コア営業利益	123.1	127.5	+4.4	+3.6%
コア営業利益率	10.4%	11.0%		
非経常項目	-3.5	-	+3.5	
営業利益 (IFRS)	119.5	127.5	+8.0	+6.7%
営業利益率	10.1%	11.0%		
EBITDAマージン	19.3%	20.2%		
金融損益	-14.0	-25.5	-11.5	
税引前利益	105.5	102.0	-3.5	-3.3%
法人所得税	29.5	28.5	-1.0	
当期利益	75.9	73.5	-2.4	-3.2%
(当期利益の帰属)				
親会社の所有者に帰属する当期利益	73.0	70.5	-2.5	-3.5%
当期利益率	6.2%	6.1%		
非支配持分に帰属する当期利益	2.8	3.0	+0.2	
為替レート (円)				
USD (米ドル)	136.00	130		
EUR (ユーロ)	141.62	140		
AUD (豪ドル)	92.67	93.5		

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

通期の見通しについては、第2四半期は引き続き好調ですけれども、アカウンティングベネフィット15億円を含む、非常に好調だった第1四半期からは緩やかに減少すると予想しています。前期との比較では、前期の第2四半期の業績が低調であったため、好調に推移すると考えております。われわれは今年度下半期の見通しをより総合的に把握するために、顧客やサプライヤーとお話をさせていただいてますけれども、ほとんどの企業が見通しは依然不透明で不安定であるとコメントされています。

したがって、今年度通期の業績予想の調整はしておりません。前述のとおり、今年度上期は好調な見込みで、通期のガイダンスを上回る業績となる可能性があります。加えてCOIガイダンスは米ドルを130円、ユーロを140円と想定しているため、今年度の大半を通じて堅調な為替の追い風が予想されます。

今後3カ月追いかけて、弊社の見通しの再評価を行ってまいります。そして第2四半期が終了する時点で、ミクロとマクロの両方の関係をより深く理解した上で、還元するガイダンスの調整をお伝えできるようになると予想しています。ご清聴ありがとうございました。それでは、ここで梶山さんに引き継いでもらい、包括的な財務報告をお願いいたします。ありがとうございました。

梶山：IR部長の梶山でございます。よろしくお願いたします。それでは早速、説明に入ります。お手元の資料をお持ちの方は、そちらをご覧ください。

## 注記

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

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

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

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

<為替レート>

単位：円 通貨単位	期中平均レート								（ご参考）為替価値 目安 通貨単位別 1円当たりの円安影響額 （億円基準）		
	2023年3月期				2024年3月期				2024年3月期		
	第1四半期累計 (4-6月)	第2四半期累計 (4-9月)	第3四半期累計 (4-12月)	通期累計 (4-3月)	第1四半期累計 (4-6月)	第2四半期累計 (4-9月)	第3四半期累計 (4-12月)	通期累計 (4-3月)	2023年3月期 (4-3月)	単位：十億円 通貨単位	
USD 米ドル	131.25	135.30	136.85	136.00	139.63			130	USD 米ドル	+2.2	+0.28
EUR ユーロ	138.75	139.14	140.83	141.62	151.89			140	EUR ユーロ	+1.9	+0.25
SGD シンガポールドル	94.97	97.12	98.61	99.05	103.66			97.1			
AUD 豪ドル	92.52	93.51	93.16	92.67	91.94			93.5			
CNY 中国元	19.71	19.91	19.81	19.71	19.67			19.9			

### ● 業績全般、及びセグメント業績の表示について

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



まず各セグメントの業績をご説明する前に、資料3ページの注記に記載のとおり、為替の影響については通貨ごとに当期の期中平均レートを基準レートとして、前期比較しております。

米ドル1円当たりの円安影響が売上収益で約プラス22億円、コア営業利益で約プラス2.8億円。またユーロでは売上収益で約プラス19億円、コア営業利益で約プラス2.5億円になります。

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

## Notes

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

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

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

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

<Forex rates>

Unit : JPY Currency	Average Forex rates										(Reference) Currency sensitivity as rough indication Impact of devaluation by 1 JPY (Full-term basis)		
	FYE2023				FYE2024				FYE2024		Unit : ¥ bn.	Revenue	Core Operating Income
	1Q (Apr.-Jun.)	1st Half (Apr.-Sep.)	9M (Apr.-Dec.)	Full-term (Apr.-Mar.)	1Q (Apr.-Jun.)	1st Half (Apr.-Sep.)	9M (Apr.-Dec.)	Full-term (Apr.-Mar.)	Full-term Assumption (Apr.-Mar.)				
USD	131.25	135.30	136.85	136.00	139.63					130	USD	+2.2	+0.28
EUR	138.75	139.14	140.83	141.62	151.89					140	EUR	+1.9	+0.25
SGD	94.97	97.12	98.61	99.05	103.66					97.1			
AUD	92.52	93.51	93.16	92.67	91.94					93.5			
CNY	19.71	19.91	19.81	19.71	19.67					19.9			

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

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



First, before explaining the performance of each segment, as described in the notes on page three, Fx impact is calculated by applying the average rate for each currency for the period under review as the base rate and comparing it to the previous year. JPY1 depreciation against the US dollar has a positive impact of approximately JPY2.2 billion on revenue and JPY280 million on COI. While against the euro, a positive impact of approximately JPY1.9 billion on revenue and JPY250 million on COI.

## 業績概要

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率
売上収益	276.0	308.9	+32.9	+11.9%
コア営業利益	30.2	40.7	+10.5	+34.6%
コア営業利益率	11.0%	13.2%		
非経常項目	-2.8	-0.0	+2.8	
営業利益 (IFRS)	27.4	40.7	+13.3	+48.2%
営業利益率	10.0%	13.2%		
EBITDAマージン	20.2%	22.0%		
金融損益	-1.9	-4.4	-2.5	
税引前四半期利益	25.5	36.2	+10.7	+41.8%
法人所得税	7.5	10.6	+3.1	
四半期利益	17.9	25.5	+7.6	+42.2%
(四半期利益の帰属)				
親会社の所有者に帰属する四半期利益	17.2	24.5	+7.3	+42.1%
四半期利益率	6.3%	8.0%		
非支配持分に帰属する四半期利益	0.6	0.9	+0.3	
為替レート (円)	USD (米ドル)	131.25	139.63	
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	138.75	151.89	
	AUD (豪ドル)	92.52	91.94	

それでは、13 ページの第 1 四半期の連結業績概要より説明いたします。

先にドライバーCFO から概略をご説明いたしました。売上収益は 3,089 億円で、前期比 329 億円、11.9%の増収となりました。前期と比較した為替換算レートによる影響額は、プラス 116 億円であり、この影響を除きますと 213 億円、7.4%の増収となります。

次にコア営業利益ですが 407 億円で、前年同期比 105 億円、34.6%の増益となりました。為替換算の影響額はプラス 16 億円であり、この影響を除くと 89 億円、27.7%の増益となります。

非経常項目としての計上は僅少で、営業利益は 407 億円となり、前年同期比 133 億円、48.2%の増益となりました。

金融損益は金利の上昇を受け、借入金の支払利息など 44 億円を計上。前年同期比で 25 億円増加しております。

親会社の所有者に帰属する四半期利益は 245 億円で、前年同期比 73 億円、42.1%の増益となり、全体を通じまして増収増益となりました。

続きまして、各セグメントの第 1 四半期の状況をご説明いたします。

## Consolidated results

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY	
	Q1 (Apr.- Jun.)	Q1 (Apr.- Jun.)	Difference	% Change
Revenue	276.0	308.9	+32.9	+11.9%
Core operating income	30.2	40.7	+10.5	+34.6%
Core OI margin	11.0%	13.2%		
Non-recurring profit and loss	-2.8	-0.0	+2.8	
Operating income (IFRS)	27.4	40.7	+13.3	+48.2%
OI margin	10.0%	13.2%		
EBITDA margin	20.2%	22.0%		
Finance costs	-1.9	-4.4	-2.5	
Income before income taxes	25.5	36.2	+10.7	+41.8%
Income tax expenses	7.5	10.6	+3.1	
Net income	17.9	25.5	+7.6	+42.2%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	17.2	24.5	+7.3	+42.1%
NI margin	6.3%	8.0%		
Net income attributable to non-controlling interests	0.6	0.9	+0.3	
Forex (Unit: JPY)	USD	131.25	139.63	
(average rate during the period)	EUR	138.75	151.89	
	AUD	92.52	91.94	

I will now begin with a summary of Q1 consolidated results on page 13.

As outlined earlier by CFO, Mr. Draper, revenue was JPY308.9 billion, a YoY increase of JPY32.9 billion or 11.9%. Compared with the previous year, there was a ForEx impact of positive JPY11.6 billion, and excluding this ForEx impact, revenue increased by JPY21.3 billion or 7.4%. Next, COI was JPY40.7 billion, a YoY increase of JPY10.5 billion, or 34.6%. ForEx impact was positive JPY1.6 billion, and excluding this ForEx impact, COI increased by JPY8.9 billion or 27.7%. We have almost no nonrecurring items recorded. Operating income totaled JPY40.7 billion, a YoY increase of JPY13.3 billion or 48.2%.

As for finance costs, reflecting higher interest rates, we posted a JPY4.4 billion in interest expenses on borrowings accelerated. Consequently, finance costs increased YoY by JPY2.5 billion. Net income attributable to owners of the parent was JPY24.5 billion, a YoY increase of JPY7.3 billion, 42.1%, resulting in an overall increase in both revenue and income. Next is overview of Q1 results for each segment.



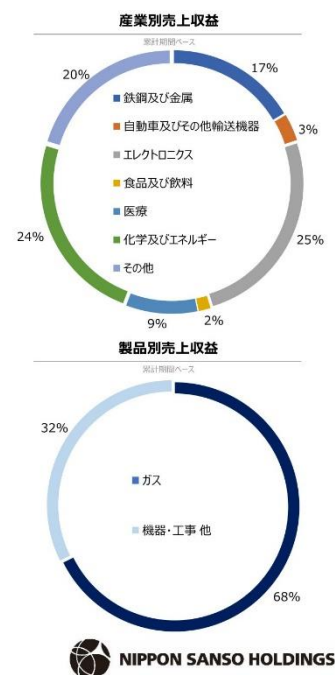
2. 2024年3月期 第1四半期業績

日本

(単位：十億円)	2024年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	95.1	107.6	+12.5	+13.1%	+13.0%
セグメント利益	6.0	11.2	+5.2	+87.1%	+86.5%
セグメント利益率	6.3%	10.4%			
EBITDAマージン	11.3%	14.9%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 主力製品であるセパレートガス、炭酸ガス及びLPガスの出荷数量は減少
- ・ コスト上昇を背景とした販売価格の改定
- ・ 電子材料ガスの販売は堅調
- ・ 機器・工事は、産業ガス関連、エレクトロニクス関連ともに堅調



日本事業についてですが、資料の14ページです。

まず売上収益の約7割を占めるガスの事業ですが、バルク、オンサイトのセパレートガスについては出荷数量が減少したものの、価格改定効果により増収でした。LPガスは出荷数量が減少したことに加え、仕入価格に連動した販売価格の低下の影響で、売上収益は減収となりました。

エレクトロニクス向けの電子材料ガスの販売は、堅調に推移いたしました。一方、売上収益の3割となる機器・工事他ですが、産業ガス関連、エレクトロニクス関連の売上がともに堅調でした。

この結果、売上収益は1,076億円で、前年同期比125億円、13.1%の増収となりました。セグメントのコア営業利益は112億円で、前年同期比52億円、87.1%の増益となりました。増益の主な要因は、これまで3回にわたって実施してまいりました価格改定を、多くのお客様から受け入れていただけていることによるものです。

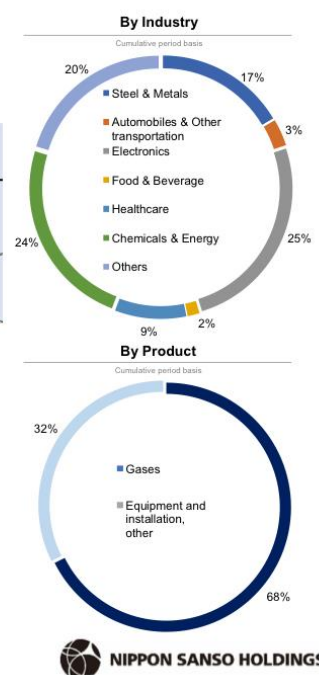
2. Q1 FYE2024 Business performance

Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024		YoY		% Change exc. FX
	Q1 (Apr.- Jun.)	Q1 (Apr.- Jun.)	Difference	% Change	
Revenue	95.1	107.6	+12.5	+13.1%	+13.0%
Segment income	6.0	11.2	+5.2	+87.1%	+86.5%
Segment OI margin	6.3%	10.4%			
EBITDA margin	11.3%	14.9%			

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

- ・ Lower shipment volumes of core products such as air separation gases, carbon dioxide gas, and LP gas
- ・ Sales price revisions against the backdrop of rising costs
- ・ Sales of specialty gases for the electronics industry were firm
- ・ Industrial gas-related and electronics-related equipment and installation were firm



Gas business in Japan is on page 14.

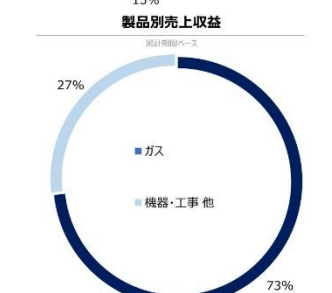
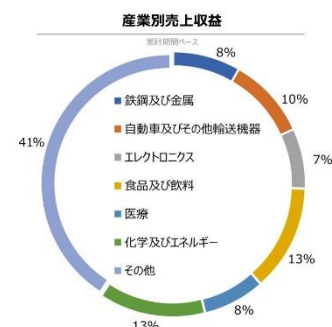
First, in gas business, which accounts for about 70% of revenue, despite the decrease in shipment volume of air separation gas in bulk and onsite, revenue increased due to the effective price revision. In LP gas, lower shipment volume and the impact of sales price decline in association with the coupled purchased price led to a decrease in revenue. Sales of electronic material gas were strong and in equipment and installation, which accounts for 30% of revenue, industrial gas and electronics-related revenue were firm. As a result, revenue totaled JPY107.6 billion, up JPY12.5 billion or 13.1% from the same period in previous year. Segment COI was JPY11.2 billion, a YoY increase of JPY5.2 billion or 87.1%. The main reason for the increase in income is that many customers have accepted the price revisions we have implemented three times so far.

## 米国

(単位：十億円)	2024年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	2023年3月期 第1四半期 (4-6月期)	2024年3月期 第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	68.8	<b>82.0</b>	+13.2	+19.1%	+12.0%
セグメント利益	9.3	<b>11.1</b>	+1.8	+20.0%	+12.6%
セグメント利益率	13.5%	<b>13.6%</b>			
EBITDAマージン	27.7%	<b>26.3%</b>			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は減少
- コスト上昇等を背景とした販売価格の改定
- 機器・工事は、産業ガス関連では、ガス関連機器を中心に好調であり、エレクトロニクス関連も順調に推移

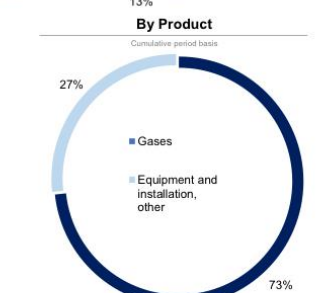
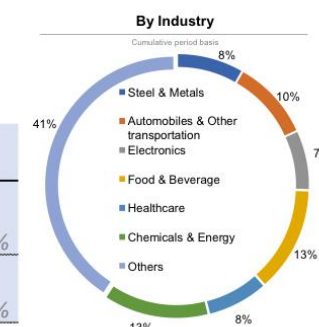


## United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024		YoY		% Change exc. FX
	FYE2023 Q1 (Apr.- Jun.)	FYE2024 Q1 (Apr.- Jun.)	Difference	% Change	
Revenue	68.8	<b>82.0</b>	+13.2	+19.1%	+12.0%
Segment income	9.3	<b>11.1</b>	+1.8	+20.0%	+12.6%
Segment OI margin	13.5%	<b>13.6%</b>			
EBITDA margin	27.7%	<b>26.3%</b>			

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

- Lower shipment volumes of core products such as air separation gases
- Sales price revisions against the backdrop of rising costs and other factors
- Industrial gas-related equipment and installation sales were strong and electronics-related equipment sales were also favorable



次に、米国事業の第1四半期の業績の説明をいたします。資料の15ページになります。

米国事業においては需要の減少に伴うオンサイトにおける数量が軟調であったほか、エレクトロニクス関連のガスについても軟調であったものの、販売価格の改定の効果からバルク、パッケージガスの売上は好調に推移し、産業ガス関連を中心に機器・工事も好調であったことから、売上収益は820億円で、前年同期比132億円、19.1%の増収となりました。為替による影響はプラス44億円で、この影響を除きますと88億円、12.0%の増収となります。

セグメントのコア営業利益は111億円で、前年同期比18億円、20.0%の増益となりました。為替による影響はプラス6億円で、この影響を除きますと13億円、12.6%の増益となります。

増益の要因ですが、強く推し進めている価格マネジメントによる効果が、インフレ等に伴うコスト上昇以上に表れたことによるものでございます。

Next, Q1 performance of the gas business in the US. Please turn to page 15.

In the US gas business, onsite volume was lower due to declining demand, and electronics-related gas was weaker. But with sales price revision effect, bulk and packaged gas sales trended strongly. With equipment installation, mainly industrial gas-related sales were strong, and revenue was JPY82 billion, an increase of JPY13.2 billion, up 19.1% YoY. The FX impact was positive JPY4.4 billion, and excluding this increase of JPY8.8 billion in revenue, up 12%.

COI of the segment was JPY11.1 billion, increase of JPY1.8 billion, up 20% YoY. The FX impact was positive JPY600 million, and excluding this, JPY1.3 billion or 12.6% increase in income.

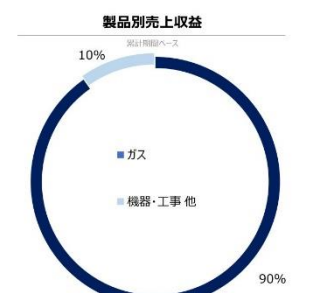
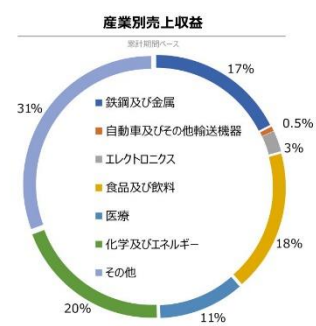
The growth in income was driven by the pricing management we've been promoting strongly and delivered the greater outcome compared to the cost increase caused by inflation and others.

## 欧州

(単位：十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		為替影響除き 増減率
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	64.9	73.1	+8.2	+12.6%	+2.8%
セグメント利益	8.8	13.1	+4.3	+49.1%	+36.0%
セグメント利益率	13.6%	18.0%			
EBITDAマージン	26.6%	30.5%			

### 前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 主力製品であるセパレートガス及び炭酸ガスの出荷数量は減少
- ・ コスト上昇等を背景とした販売価格の改定
- ・ 機器・工事は、医療関連機器の販売が好調
- ・ 生産性向上とコスト低減の取り組みによる寄与



次に、欧州事業の業績を説明いたします。資料の16ページです。

欧州事業においてはセパレートガス、および炭酸ガスの出荷数量が減少しましたが、機器・工事関連で医療関連機器の販売が好調でした。また、インフレに伴う仕入部材や人件費などのコスト上昇を背景に改定した価格の維持に努め、生産性向上とコスト低減の強力な取り組みによる寄与もあったことから、利益額はしっかりと確保できました。

この結果、欧州事業の売上収益は731億円、前年同期比82億円、12.6%の増収となりました。為替による影響はプラス62億円で、この影響を除きますと20億円、2.8%の増収となります。

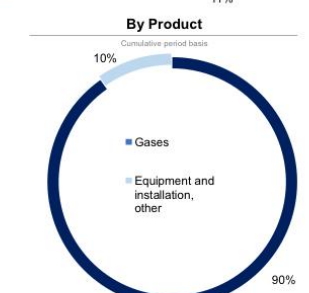
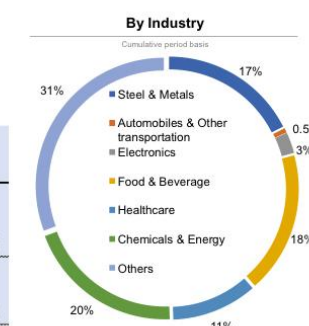
セグメント利益は131億円、前年同期比43億円、49.1%の増益。為替による影響はプラス9億円で、為替影響を除きますと35億円、36%の増益です。

## Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		% Change exc. FX
	Q1 (Apr.- Jun.)	Q1 (Apr.- Jun.)	Difference	% Change	
Revenue	64.9	73.1	+8.2	+12.6%	+2.8%
Segment income	8.8	13.1	+4.3	+49.1%	+36.0%
Segment OI margin	13.6%	18.0%			
EBITDA margin	26.6%	30.5%			

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

- ・ Lower shipment volumes of core products such as air separation gases, carbon dioxide gas
- ・ Sales price revisions against the backdrop of rising costs and other factors
- ・ Strong sales of medical-related equipment
- ・ Productivity and cost reduction efforts contributed to solid business performance



Next, European business performance. Please refer to page 16.

In Europe, while shipment volume of air separation gas and carbon dioxide gases were lower, medical-related equipment performed strongly in equipment installation. We try to maintain revised prices against the backdrop of rising purchase material and labor costs due to inflation and productivity. Cost reduction efforts contributed to the business performance, and that has enabled us to scale profit amounts sufficiently.

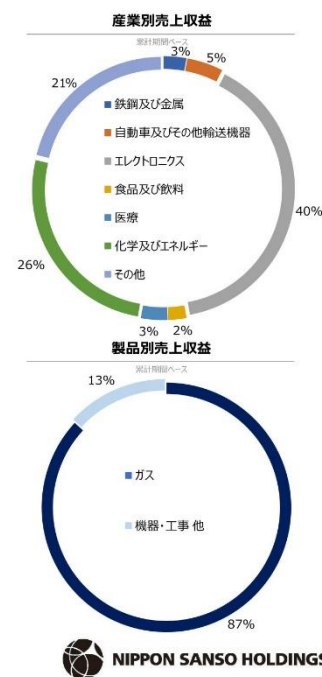
As a result, European business revenue was JPY73.1 billion, an increase of JPY8.2 billion, up 12.6% YoY. The FX impact was positive JPY6.2 billion, excluding this, revenue grew by JPY2 billion, up 2.8%. Segment income was JPY13.1 billion, an increase of JPY4.3 billion, up 49.1% YoY. The FX impact was positive JPY0.9 billion, excluding this, income increased JPY3.5 billion, up 36%.

## アジア・オセアニア

(単位：十億円)	2024年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	39.2	38.4	-0.8	-2.1%	-4.5%
セグメント利益	4.6	4.1	-0.5	-10.6%	-12.2%
セグメント利益率	11.7%	10.7%			
EBITDAマージン	17.5%	17.0%			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は減少
- コスト上昇等を背景とした販売価格の改定
- 豪州地域での販売が多くを占めるLPガスでは、販売単価及び販売数量は前期並み
- エレクトロニクス関連では、東アジアで、客先の稼働状況による在庫調整や設備投資の先送りに伴い、ガス・機器ともに軟調



次に、アジア・オセアニアガス事業の説明をいたします。資料の17ページです。

アジア・オセアニアはセパレートガスにおいて、出荷数量が減少したものの、価格マネジメントを推進し効果を上げました。しかしながら、セグメント全体の売上の約4割を占めるエレクトロニクス事業における、ガスおよび機器がともに東アジアのお客様の稼働状況による、在庫調整や設備投資の先送りに伴い軟調であったことから、売上収益は384億円で、前年同期比マイナス8億円、2.1%の減収となりました。為替による影響はプラス10億円で、この影響を除きますとマイナス18億円、4.5%の減収となります。

次にセグメント利益ですが41億円で、前年同期比マイナス5億円、10.6%の減益となりました。為替によるセグメント利益への影響はプラス1億円で、この影響を除きますとマイナス6億円、12.2%の減益となります。

## Asia & Oceania

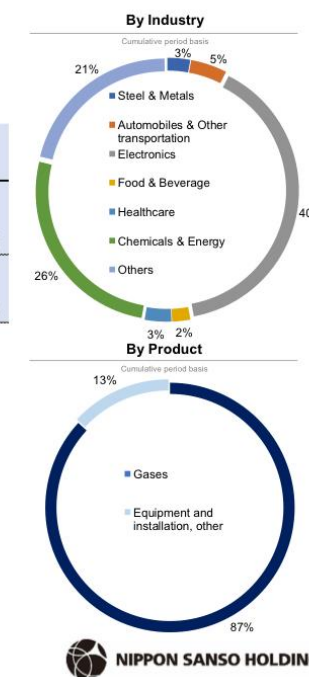
(Unit: ¥ bn.)	FYE2024		YoY		% Change exc. FX
	Q1 (Apr.- Jun.)	Q1 (Apr.- Jun.)	Difference	% Change	
Revenue	39.2	38.4	-0.8	-2.1%	-4.5%
Segment income	4.6	4.1	-0.5	-10.6%	-12.2%
Segment OI margin	11.7%	10.7%			
EBITDA margin	17.5%	17.0%			

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

- Lower shipment volumes of core products such as air separation gases and carbon dioxide gas
- Sales price revisions against the backdrop of rising costs and other factors
- In LP gas, of which a large portion of sales are in the Australia region, unit sales prices and sales volumes were flat with the previous fiscal year
- In the electronics-related business, softness in both gas and equipment as a result of inventory adjustments and postponement of capital investment due to customer delays

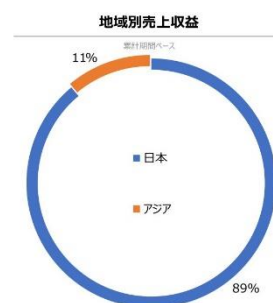
Next, to Asia and Oceania gas business. Please turn to page 17.

Asia and Oceania saw lower shipment volume for air separation gases, but price management, which promoted strongly, to deliver results. However, gas and equipment sales in the electronics-related business, which account for about 40% of the segment, were weaker due to the inventory adjustments and postponement of capital investment on the customer side. Due to their operating conditions in East Asia, revenue was JPY38.4 billion, minus JPY0.8 billion, and down 2.1% YoY. The FX impact was positive JPY1 billion, excluding this, negative JPY1.8 billion or 4.5% reduction in revenue. Segment income was JPY4.1 billion, minus JPY0.5 billion and down 10.6% YoY. The FX impact to the segment income was positive JPY0.1 billion, excluding this, negative JPY0.6 billion and down 12.2%.



## サーモス

(単位：十億円)	2024年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	2023年3月期 第1四半期 (4-6月期)	2024年3月期 第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	7.6	7.5	-0.1	-1.2%	-1.6%
セグメント利益	1.9	1.4	-0.5	-27.2%	-29.5%
セグメント利益率	25.5%	18.8%			
EBITDAマージン	30.1%	23.7%			



前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 日本：ケータイマグ及びフライパンなどの調理用品の販売は堅調
- ・ 海外：販売は軟調
- ・ 物価上昇による原材料価格の上昇と円安による製造コストの増加

続いて、サーモス事業について説明いたします。資料の18ページになります。

サーモス事業は日本における販売は好調、韓国でも堅調でございましたが、その他の海外での売上が軟調でございました。利益については円安による製造コストの上昇、およびインフレに伴う原材料費の上昇などの影響を受け、利益を押し下げる結果となりました。

この結果、売上収益は75億円で、前年同期比マイナス1億円、1.2%の減収となりました。なお、売上収益においては為替による影響は僅少でしたが、この影響を除くとマイナス1.6%となりました。

セグメント利益は14億円で、前年同期比マイナス5億円、27.2%の減益となりました。為替によるセグメント利益への影響はプラス1億円で、この影響を除きますとマイナス6億円、29.5%の減益となります。

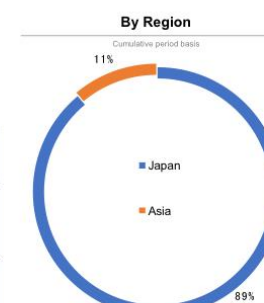
各セグメントについてのご説明は以上でございます。

最後に、Appendixとして記載しております資料について触れさせていただきます。

お手元の資料の23ページ以降に重要経営指標、要約キャッシュ・フロー計算書、要約財政状態計算書など、各種ご参考資料を掲載しております。

## Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024		YoY		% Change exc. FX
	FYE2023 Q1 (Apr.-Jun.)	FYE2024 Q1 (Apr.-Jun.)	Difference	% Change	
Revenue	7.6	7.5	-0.1	-1.2%	-1.6%
Segment income	1.9	1.4	-0.5	-27.2%	-29.5%
Segment OI margin	25.5%	18.8%			
EBITDA margin	30.1%	23.7%			



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

- ・ In Japan, the revenue of portable vacuum-insulated mugs and kitchenware such as frying pans was firm
- ・ Overseas, revenues were generally soft
- ・ Rising raw material prices from inflation and production costs increased due to the weak JPY

Next, I'd like to talk about thermos business. Please refer to page 18.

Thermos business had strong sales in Japan and firm sales in South Korea, but other overseas sales were softer. As for income, rising manufacturing costs due to the weaker yen and rising raw material costs from inflation, which brought down the income level. As a result, revenue was JPY7.5 billion, JPY0.1 billion lower, down 1.2% YoY. In revenue, there was very little impact due to currency, but excluding this, negative 1.6%. Segment income was JPY1.4 billion, JPY0.5 billion lower, and down 27.2% YoY. The FX impact to segment income was positive JPY0.1 billion, excluding this, negative JPY0.6 billion and down 29.5%.

That's all about each of the segments.

Lastly, I'd like to refer to materials included as appendix. Page 23 and after in the materials-at-hand include various information for your reference, such as key performance indicators, condensed consolidated statements of cash flows, condensed consolidated statements of financial position, and others.

## 重要経営指標

項目	単位	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	2023年3月期 通期
基本的1株当たり当期利益	円	39.95	56.74	168.85
海外売上収益比率	%	63.7	63.6	63.0
ROE	%	—	—	10.8
ROCE	%	—	—	7.6
ROCE after Tax	%	—	—	5.4
1株当たり年間配当金	円	—	—	38
配当性向	%	—	—	22.5
設備投資及び投資	十億円	20.0	25.1	94.7
減価償却費および償却費	十億円	25.5	27.1	105.7
フリー・キャッシュ・フロー	十億円	11.9	8.6	89.8
調整後ネットD/Eレシオ	倍	0.92	0.77	0.81
有利子負債残高	十億円	958.8	965.6	941.7
純有利子負債残高	十億円	868.3	843.2	809.5

27 July 28, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q1 results



このうち 27 ページの重要経営指標について、かいつまんでご説明いたします。

濱田から先にご説明した投資実行に関連してまいります。第1四半期の設備投資、および投資は 251 億円となっており、前年同期比プラス 51 億円、プラス 25.5%と、投資活動は堅調に実行しております。

また調整後ネット D/E レシオについては、第1四半期時点で 0.77 倍と、前期末 0.81 倍から着実に改善しております。

2024 年 3 月期第1四半期の、業績に関する本日のご説明は以上となります。ありがとうございました。

## Key performance indicators

Item	Unit	FYE2023 Q1	FYE2024 Q1	FYE2023 Full-term
Basic earnings per share	JPY	39.95	56.74	168.85
Overseas sales ratio	%	63.7	63.6	63.0
ROE	%	—	—	10.8
ROCE	%	—	—	7.6
ROCE after Tax	%	—	—	5.4
Annual dividends per share	JPY	—	—	38
Dividend payout ratio	%	—	—	22.5
CAPEX <sub>(fund basis)</sub> & Investments and loans	¥bn.	20.0	25.1	94.7
Depreciation and amortization	¥bn.	25.5	27.1	105.7
Free cash flow	¥bn.	11.9	8.6	89.8
Adjusted net D/E ratio	Times	0.92	0.77	0.81
Interest-bearing liabilities	¥bn.	958.8	965.6	941.7
Net interest-bearing liabilities	¥bn.	868.3	843.2	809.5

27 July 28, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q1 results



I'd just like to briefly highlight key performance indicators shown on page 27.

This relates to the investment execution plan Mr. Hamada explained earlier. CapEx investment of Q1 was JPY25.1 billion, increased by JPY5.1 billion, up 25.5% YoY, and we have been investing steadily. Also, the adjusted net D/E ratio was 0.77 times at the end of Q1 compared to 0.81 times at the end of the last term, making a steady improvement.

This concludes the presentation of the business performance of Q1 of the fiscal year ending in March 2024. Thank you very much.

## 質疑応答 (敬称略)

樫山 [M]: これから質疑応答のお時間と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き、ご質問は一问一答の形式にご協力をお願いいたします。

なおご質問の内容はプレゼンテーションとともに、後日当社コーポレートウェブサイトに掲載させていただきますので、あらかじめご了承ください。私からのご案内は以上となります。それでは予定終了時刻まで、受付順に質疑をお受けしたいと思います。

それでは大村様、お願いいたします。

大村 [Q]: UBS 証券の大村です。1 問目お願いいたします。

特に日本、米国、欧州の業績が非常に良かったと認識しているんですけども、まず日本に関して先ほど聞き漏らしてしまったんですけども、特殊事情があったようなので、その特殊事情に関して教えていただきたいのと、あとは価格改定の効果がどの程度あったのかという点。

あとは各拠点において機器・工事の案件がかなり増えていて、アジア以外は増えているようなんですけども、その点に関してどういった案件が増えているのか。あとは持続性について教えていただけますでしょうか。

濱田 [A]: ご質問ありがとうございます。まずそれぞれのディビジョンの事業会社における、価格改定の話からお話しします。

欧州が非常に先頭を切って価格改定に臨んで、米国がそれに続いて、最終的に日本もそれに合わせて大きな活動を行った結果、お客様に認めていただいたということでございます。

今申した順に成果が出始めておりまして、昨年途中でご説明したときには、まだ米国が価格改定で成果が出始めたところ。日本は交渉の最中で、概略お認めいただけそうだけれども、まだまだ数字に出ていないという辺りのお話が、確か年末ぐらいの話だったと思います。おかげさまでその後、日本もしっかりと成果が出まして、上がったコストはしっかりと回収させていただいております。

その後エネルギーコストが、ピークに比べると確かに下がっておりますが、大体落ち着いている感じでございます。そういう意味でいうとこの3極の製造業のお客様たちも、ある程度落ち着いた状況で今

## Question & Answer (without honorifics)

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

We will now turn to the Q&A session, before which, I would like to make a few points to keep in mind. As mentioned at the outset, if you wish to communicate in English during the Q&A session, please join us via English audio line in Zoom. Please note that when Draper-san and English speakers answer your questions, simultaneous interpretation from English to Japanese will be available on Zoom Japanese channel. In addition, we would appreciate it if you could speak at a moderate speed, as we will be providing simultaneous interpretation.

Next, I would like to explain how to post a question. First, please raise your hand by clicking the raise-hand button on the control panel displayed at the bottom of the Zoom screen, then click the Q&A button and fill in your name and affiliation. You do not need to fill in your question. When we designate you, please post your question after stating your name and affiliation. We wish to respond to one question each in the one-question-one-answer format. Thank you for your cooperation in advance. If you wish to cancel your question, please click the raise-hand button again and put your hand down. Please note that your questions will be posted on our corporate website later, along with our presentation. We will now respond to your questions in the order they are received until the scheduled ending time.

Omura-san, please.

Omura [Q]: UBS Securities, Omura, can you hear me? Yes. In total, I have three questions.

I would like to start my first question. First, in particular, Japan, US, and Europe. These three regions had a good performance, I understand. First, about Japan. There was a special situation, a unique situation. What was it? How much impact was there from price provision? In each of your sites, there seems to have been an increase, a significant increase in equipment and installation work besides Asia. How much do you think this business will sustain going forward?

Hamada [A]: Thank you for your question. In each country or region, first, I would like to talk about the price revision in each region.

Europe, started initiative to embark on price revision followed by the US, and finally, Japan as well. We've been implementing significant pricing activity, which was well understood by our customers.

The benefit is in the order I just mentioned. When we explained last year, I think I mentioned that we started price revision activity and just starting to enjoy benefit, and Japan was in the midst of negotiation. It seems as though the customers will understand, but benefits are not reflected in numbers. That, I think, is what I mentioned around the end of last year. We've been able to enjoy benefits in Japan as well, and we've been able to recover increase in cost.

After that, compared with the peak, there's been a decline in energy cost, and energy cost seems to be settling down now in that sense. The three regions, customers, and the manufacturing industry, it seems as though the situation is settling down with regards to profitability as well as operating situation. We think we are now in that kind of an environment. Therefore, we would like to keep and maintain the current situation for the time being.

About equipment installation, Japan is originally strong in this business concerning electronics factory construction, as well as introducing equipment in electronics factories. We have a number of projects. The famous one is the

後の稼働ですとか、収益性だとかをご判断できる環境になっていると考えておりますので、今しばらくはこの状況でキープさせていただきたいと考えております。

それから機器・工事のお話。これは日本がもともと得意なエレクトロニクス工場建設や、エレクトロニクスの工場に向けた設備の導入でございます。これは今、日本でいいますと既に入っている工事がいくつかございますが、有名なところでいいますと九州の工事。それから既にもともと工場としてはありませんが、NANDメモリ製造の会社といったところが、設備の改善、あるいは設備の建設を含めて、非常に当社としては大きなプロジェクトになっております。

先ほどちょっと私からお話ししましたが、北海道の案件。これはまだ実際には数字には表れておりませんが、エンジニアリングを進め、ものによっては設計が終わって発注の段階に入ってくるものも、そろそろ出てくるかなと考えておまして。非常に大きな工事でございますので、数カ月で終わるということではなく継続して続きますし、いわゆる窒素ガスの供給ということで考えますと、そもそもプラントの増設だとか、あるいは配管そのものの増設もありますので。こういった機器・工事、エンジニアリングの事業は、日本においては当面の間続くものと考えております。

すみませんが、最初のご質問をお願いできますか。日本における特殊事情に関するものだったと思いますが。

**大村 [Q]:** すみません、日本では、増益における特殊要因があったとのことでしたので、こちらはどのようなものでしょうか。

**Draper [A]:** Yes. This is Alan Draper. Good evening.

Overall, in Japan, we had an accounting benefit that was about JPY1.5 billion. If you exclude the accounting benefit, we're still up I think about 62% and also profit as a percentage of sales. That is the nonrecurring, it will not repeat throughout the year, and there's just very little cash flow associated with it for the future as well. So, an accounting benefit that won't repeat.

**大村 [Q]:** 分かりました。ちなみにその会計上のベネフィットは、どういったことでしょうか。

**吉田 [A]:** 経理部の吉田と申します。IFRS、当社は国際会計基準を適用しておりますけれども、設備の貸与があった場合、IFRSでは売買処理と同等の処理を行いますので、今回一括で収益認識があったということでございます。

**大村 [Q]:** 分かりました、ありがとうございます。欧州のほうで補足いただきたいんですけども、欧州の今回利益率が18%と非常に高くなっているんですけども、こちらは持続可能な水準なのかどうかを確認させてください。

**濱田 [A]:** 私からお話しして、もしアランのほうから、彼はもともと欧州にいましたので、説明があればお願いします。欧州、先ほど申しましたように価格改定が非常に順調に進みました。これはお客様と

installation work in Kyushu. Another one is a NAND memory manufacturing company. We have projects there. They already have a factory. We have large projects, including refurbishing, as well as installation of equipment.

And project in Hokkaido which I mentioned earlier, we are not seeing quantitative benefits from the project, but we would like to promote engineering. We want to be engaged in design as well, and we think orders will start to come in soon. It's a very large construction project, and it's not something that will be ending in just a few months. It will likely continue for the time being. Nitrogen gas supply requires increase in piping work as well as increase in space in factories. So for the time being, we expect this kind of engineering business to continue in Japan.

Could you please repeat your first question? You referred to a unique or special factor in Japan.

**Omura [Q]:** Sorry. The profit in Japan, there seems to have been a special unique factor leading to an increase in profit in Japan. But if I misunderstood, please forget.

**ドレイパー [A]:** アラン・ドレイパーです。こんばんは。日本ではアカウンティングベネフィットがありました。15億円ほどです。これを除いても、62%ほど利益が増えています。これは非経常的なもので、繰り返されることなく、キャッシュ・フローの影響はあまりありません。

**Omura [Q]:** Understood. By the way, that accounting benefit, what specifically is it? What kind of accounting benefit is it?

**Yoshida [A]:** This is Yoshida from accounting. IFRS, we are introducing IFRS. If a facility equipment is leased out, we are able to recognize it in lump sum as income in terms of lease accounting.

**Omura [Q]:** Thank you very much. In Europe, 18%, the profit rate margin in Europe is very high. Is this a sustainable level?

**Hamada [A]:** I would like to respond, and maybe Mr. Draper has something to add. He used to work in Europe, so please supplement if necessary. As I mentioned before, there's a successful price revision. As a result of discussions between customers and our company, we've been able to work on price revision. In that sense, we were worried about too much increase in energy cost and that would lead to a plummet in production, but that's the concern we



当社とのお話合いの中で進んでいくものでございます。ですからそういった意味で、非常に実は心配されていた、エネルギーコストが上がり過ぎて生産が大きく落ち込むのではないかという懸念が、前期が終わる辺り、年明けぐらいから実は持っていたのですが、この第1四半期については特段そういったこともなく推移したということで、非常に利益に貢献したということでございます。

それからいわゆる大きな、鉄鋼ですとか化学ですとかいったお客様の状況は今申し上げたとおりでございまして、そういう意味では今お話ししたとおりなのですが、決してこれからも絶対安閑としてやれるものということではなくて、やはりサプライチェーンの問題ですとか、エネルギーコストの問題ですとか、とりあえず第1クォーターはこうきましたけれども、この後についてはよくよく見ていかなきゃいけないと考えております。

ただ欧州の場合にはスペインやイタリアの中で、いわゆるレジリエンス事業と呼ばれているヘルスケアですとか、食品類ですとか、こういった事業が比較的当社グループは強いところがございまして。これは大規模な、大きな産業、工業と違いまして、堅調にこれからも伸びていくと考えてございまして、こういった事業に対する取り組みを非常に強化していることが、今後の欧州事業の安定性には寄与していくのではないかと考えております。

アラン、追加で説明があればお願いします。

**Draper [A]:** I think Hamada-san covered everything from the vantage point. They obviously had a very good Q1. We expect them to have a good Q2 as well, and then the second half is more uncertain with what happens with energy-intensive businesses and on the volume side. So, we feel pretty good where we are right now, but there's some risk in the out quarters.

**大村 [Q]:** ありがとうございます。欧州の機器・工事が今回73億円計上されていて、短信によるとこれは医療関連機器の販売と書かれているんですけども、ここは機器・工事のところに含まれるもので、これが利益を押し上げているということではないでしょうか。

**濱田 [A]:** すみません、今数字の確認をしますが、医療といいますかメディカル関係、ホームケア関係では、単にガスを売る、供給するだけではなくて、そのためのいろんな関連機器の設置、販売がございまして、こういったものの数字がそこに入っていると考えております。

以上ですが。アラン、ちょっと説明をお願いします。

**Draper [A]:** Thank you, Hamada-san, for adding color on Hamada-san's response. The medical-related equipment, a lot of that, is the home care business. That business, as mentioned, is a resilient business and continues to do well and has positive momentum.

had in the end of last fiscal year. But in Q1 of this fiscal year, we were not in that kind of situation. As a result, there was a significant contribution to increase in profit, and steel and chemical industry customers already talked about them.

We cannot continue to feel we should. There are still supply chain issues and energy-related issues when we were able to enjoy good results, but we have to continue to monitor the situation carefully. However, in the case of Europe, Spain, Italy, there's resilient health care as well as the food business in these countries and NSHD is strong in these businesses. They do not have large factories, but we expect these businesses to continue to grow going forward, so we want to reinforce measures to grow these businesses. And that, we hope, will contribute to stabilizing performance in Europe.

Alan, if there's anything to add?

**ドレイパー [A]:** 濱田社長、俯瞰的な観点からすべてをカバーしたと思うんですけども、第1四半期、確かにとても好調でした。第2四半期も好調であることを願っています。下期はエネルギー集約型の企業ですとか、数量面で不確定要素があります。ですので、足元の状況は良いものの、向こう四半期以降はややリスクがあるといった状況です。

**Omura [Q]:** Thank you very much. I want to confirm, your equipment and installation is JPY7.3 billion. Is it mainly medical equipment-related? Well, it says medical equipment-related sales. Is this the main business that is pushing up profit in Europe?

**Hamada [A]:** Sorry. I want to confirm the number, but medical-related businesses and home care-related businesses in these businesses do not just sell gas. We are engaged in the installation and sales of related equipment, which is included in the numbers you mentioned. This concludes my explanation.

Alan, would you like to explain?

**ドレイパー [A]:** もう少し追加したいと思います。濱田社長がおっしゃったことに付言したいんですけども、メディカルはホームケアが中心です。非常にレジリエント、回復力の高いビジネスとして勢いよく伸びています。

However, the underlying performance and strength on the top line is really pricing activities across your bulk and packaged products. So, there's better performance in home care, but it's really a lot of price going through in revenue.

**大村 [Q]**：次の質問を最後にいたします。

Linde が昨日決算発表を行っていて、カンファレンスの中で米国の IRA に関連して、今後 10 年間で 300 億ドルの市場規模の中で、機器・工事、プロジェクトのチャンスがあるとコメントされていたんですけども、御社にとってのビジネスチャンスは今後、米国においてどの程度あるとお考えですか。何か試算されているものがあればお願いいたします。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。今、数字で申し上げるところまで集計、集約しておりませんが、先ほど私がお話しした DAC は明らかに IRA にかかわるプロジェクトの一つと考えておりまして、これは今後ちょっとかたちは変わるかもしれませんが、アメリカの大きなうねりの中で進んでいくものだと思っております。

それから、これは IRA にかかわるかどうかは、まだ私どもとしては十二分に把握はできておりませんが、いわゆるガルフコースト沿いにずっと広がっている石油化学関係のプラント、こういったところも、お客様が今後も数年、数十年事業を続けていくために、カーボンニュートラルに向けたいろんな手を打っていかねばいけないということで。例えば CO<sub>2</sub> の回収ですとか、あるいはそれに伴う、さっきご説明した DAC と似たような空気分離装置から供給される、酸素やあるいは窒素が必要になるとか。

あるいはそれに伴ういろんな工事ですね。出てきた CO<sub>2</sub> をどのように集めるかとか、どういう設備で集約するとか、そういった事業が確かにございまして、当社 Matheson の中でもいろんな情報が入ってきております。その中で、どれにどうやって対応していくかは、アメリカの事業の一つの方向性として、これから真剣に取り組んでいく部門だと考えております。

すみませんが数字については今、そこまで集計できておりませんので、ご勘弁いただきたいと思えます。

**大村 [Q]**：ありがとうございました。

**縦山 [M]**：ご質問ありがとうございました。続きまして、榎本様。ご質問をお願いいたします。

**榎本 [Q]**：BofA 証券、榎本と申します。よろしく申し上げます。三つありまして。

一つ目が、これは第 1 四半期の利益ってかなり強く見えていて、会社計画、通期と比べてもかなり良かったのではないかと推察されるのですが、もしよければ、例えば地域ごとで思ったより良かった地域、

しかし、バルク、パッケージを中心としたプライシング活動、こちらが重要になります。ホームケアも業績が伸びているんですけども、プライシングが重要な事業です。

**Omura [Q]**: Understood. Thank you. I have been contented in asking the first question, so this is going to be the final question.

Linde has really well announced all the business results, while related to IRA in the US in the next 10 years and USD 30 billion for the market, while these have project opportunities presented by that. And in your company and for you, the business opportunities and going forward, what would be the sort of potential business opportunities in the US? If you have some estimates or something, please share with us.

**Hamada [A]**: In terms of the numbers, I'm afraid, we have not been able to put together the number yet, but the DAC that we have talked about will certainly be related to IRA. And going forward, we may see some differences in the form, but with this big wave in the US, we will be able to promote that.

I'm just wondering if this is going to be related to IRA or not, but alongside the Gulf Coast and petrochemical plants, the customers in the next several years or a few decades, in order to keep the business going towards the carbon neutrality, really have to take a lot of measures.

For example, CO<sub>2</sub>, direct air capture (DAC), and in line with that, that type of separation gas unit to be having the oxygen supply and nitrogen-related display, and these quality-related installation to capture CO<sub>2</sub> emitted from them. That kind of business is going to be there. Within Matheson, we have a lot of information being fed. So, how to address for those business opportunities, that is one of the directors we may have to really seriously consider, how to capture these business opportunities.

In terms of the specific numbers, I'm afraid we have not yet put together these specific numbers yet as part of ours.

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

**Momiyama [M]**: Thank you very much for the question. Next, Enomoto-san. Please go ahead.

**Enomoto [Q]**: From BofA Securities, Enomoto is my name. I have three questions.

The first one, the profit in Q1, while it seems to be very strong and then compared to your guidance and plan, I think this really had much better numbers, and by region, unexpectedly higher numbers. If you have the visibility plan in each of the businesses, what was the situation? And if so, you could tell us by region?

もしくは逆に思ったよりちょっと悪かった事業とか、計画対比で各事業がどういった推移を示しているのかを教えてください。これが1点目です。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。地域ごとももちろん分析をしまして、基本的にいいますと先ほど地域ごとに説明した中で、大体ご推察いただけるんじゃないかと思いますが。価格改定、転嫁を進めさせていただいたことによるプラスの部分は、当社が考えていたより上側にぶれていると、正直いうといえるかなと思います。

地域的に、そういう意味ではアジア・オセアニア。オセアニアは別にしまして、アジアの場合は先ほどヨーロッパ、アメリカ、日本の価格改定のスピードのお話をしましたが、アジアにつきましては日本より、さらに価格改定が遅れているところは正直言うでございます。

ですから、価格改定の交渉はもちろんほかの地域と同じように前期から進めておりますが、それが実際の数字につながっている部分ということで評価をしますと、ほかの三つの地域に比べてかなり遅れがあるということで。結果として、数字上の遅れはアジアの場合ありますので、ほかの四つと比べるとその価格改定分についての部分が、ちょっと想定より遅れているかなと思います。

それから、あとは予想よりいいですか、先ほど触れましたけれども、鉄鋼メーカーさん、あるいは化学メーカーさんの稼働率がもっと大幅に落ちるのではないかというのが、これは特にヨーロッパと日本については懸念されましたが、結果的にいいますと決して伸びているとはいいがたいと思いますが、十二分に価格改定でカバーされたと思います。

エレクトロニクスにつきましては数字でご説明しましたとおり、非常に厳しい状況でございます。設備投資による機器・工事は別ですけれども、これは今後のお話なので、現状でき上がっている工場、半導体をつくる工場の稼働率ということで考えると、これは明らかに落ち込んでおまして。そういう意味では第1四半期だけで考えると、それほど意外ではない。ある意味では予想どおり落ち込んだということでございます。ですから、そこら辺は想定内といえると考えております。以上でございます。

**榎本 [Q]**：2点目が受注残についてお伺いしたいのですが、今回1,400億円というお話がありましたけれども、3カ月前は確か1,200億円だったと思います。この3カ月で200億円も積み上がっているんですけども、これってどういった新規受注があったのか。

もしくは逆に工事でちょっと遅れがあるとか、これはどういった要因で受注残が増えているかを教えてください。

**濱田 [A]**：すみません、細かい1件ごとの金額は申し上げられないのですが、まず遅れという意味ではこの3カ月間、当初計画していたけれども遅れたのはございません。ほぼほぼ順調に進んでおまして、大きな建設工事、要するに空気分離装置を建てるとか、あるいはHyCO事業ですとか、こういった

**Hamada [A]**: Well, by region, of course, we are really analyzing the business performance. Basically speaking, we have really shared the business performance by region. I think you'll be able to imagine the price revision and surpassing on the cost to the customers. A positive impact from there is we had given more of the upside compared to our expectation, and that is sort of a frank view.

Now, depending on the region, Asia and Oceania setting aside. In case of Asia, we talked about Europe, the US, and Japan, and we talked about the speed of the price revision. As for Asia, compared to Japan, it is slightly behind in terms of the price revision.

The negotiation for price revision, likewise in other regions, we have been carrying out the negotiation from the previous term. Just to really analyze the effect compared to the other three regions, there is quite a significant delay. As a result of such, we have more of the delay in actuality, while we're seeing the effect of the price revision. It is slower than expected in terms of the actual delivery of the results.

Compared to our expectation, steel manufacturers, and chemical manufacturers in utilization rate, we were expecting that they would see more of the significant drop, and particularly in Europe and Japan. That was the concern we had. But as a result, it's not that they are really growing, but we were able to really compensate that with the price revision.

As for the electronics, as we have explained, based upon the numbers, it is very challenging. In terms of the CapEx for the equipment installation, this is something to really come in the future. But as for these, for the existing plants for the semiconductor manufacturing and the utilization rate is definitely being depressed. Just focusing on Q1, it's not so expected, and this was ready to drop, we had expected, and within the expectation. That's it from me. Thank you.

**Enomoto [Q]**: The second question, in the backlog and JPY140 billion was further, and three months ago, it was JPY120 billion. You had about JPY20 billion increase in the three months. What are the factors? Also, if there is any delay in the actual installation and construction, what is the reason for this for the change in the backlog?

**Hamada [A]**: I'm afraid I cannot give the specific number for each individual project, but in terms of our delay and this for the three-month period, there was no delay compared to our plan. What this has made its progress, almost in line with the plan, and the air separation gas unit to be built. Also, this was a part of the HyCO business, and this prolonged project has been carried on in line with the plan. Also, it's not that we have been able to really complete them all. There is still the remaining backlog out of the JPY120 billion.

非常にある意味で納期のかかるものは計画どおりに進んでいまして、それが全てはけているわけではないので、もともとの1,200億円のバックログがそのまま残っている部分ではございます。

新しい部分につきましては、まず日本で受注したプロジェクト、エレクトロニクス関係のプロジェクトが既にこの中に入っております。

そういった意味では、3カ月間で約200億円の積上げということで、1件大きなものがドンと入ったということではありません。1件、2件がドンと重なったということではなくて、いくつか重なって、プラス200になったということではございます。

大きなプロジェクトの完成という意味でいいますと、今年の後半から計画どおりに進めば予定されておりますので、そこから辺からはバックログから抜けていくと。その分、当然新しい受注を目指して頑張っておりますので、この1,200が1,400になり、1,400がさらにジャンプアップすることはないかもしれませんが、堅調なペースでバックログを積み上げていけるものと考えております。以上です。

**榎本 [Q]**：最後に本日、経済産業省から発表された、大陽日酸のレアガスの生産の件についてお伺いしたいんですけども、私の理解が正しいか分からないんですけども、もともとレアガスってレアだから、結局大型の空気分離装置じゃないとできないので採算が合わないから、日本って確かネオンってつくってなかったと思うんですけども、今回ネオンを含めた大型の増強の発表をされていると思いますので、補助金を入れれば採算性が合うのかどうなのか。採算性についてのコメントをいただくと幸いです。以上です。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。当然採算が合わなければ、私どもはやりません。

まず今回のお話は、やっぱりロシア、ウクライナの問題で、非常にエレクトロニクスで、特に貴重なレアガスの供給が滞ってしまったことに端を発して、よくよく見ればクリプトン、キセノンもさほど大きなボリュームではありませんでしたが、ネオンに至っては全くつくってなかった事実があって。これはお客様と、それから経産省と合わせて、私どもも含めて、これに対して補助金を含めて事業として展開するべきということで、いわゆる経済安全保障的な観点から、この事業をスタートしております。

もちろん補助金をいただくことで、収益のベースの部分に寄与するところはございますが、今後の日本国内だけ見ただけでも非常に需要の拡大が予定されておまして、これはお客様とのコミュニケーションの中で出てきておりますが、これに見合った分のガスを製造していくことが一つ。

それからこれは当社グループで考えたときに、当社グループでネオンをつくっているところは、今までどこにもなかったということで、そうはいつでもアメリカやヨーロッパでも今後、エレクトロニクス関係のお客様に対するアプローチを強めていく中で、当社でつくったネオン、あるいはクリプトン、キセノンを当社の事業会社に展開していくことを含めても、十二分に採算性を重視して意識したプロジェクトといえます。

As for something new, the project we were awarded in Japan and electronics-related projects is now already included in this number.

Within this three-month period, approximately JPY20 billion increase. It's not that we have added a single major project. Of course, while there is a project of a dozens of billion of yen, but that's not that a single major project was added, but there are multiple projects.

In terms of the completion of the major projects in the latter half of this fiscal year and as we see the progress being made in line with the plan, then we will be able to see the completion of the works, and then the backlog is expected to go down a JPY120 billion up to JPY140 billion. It's not that it is going to jump up. But at a steady pace, we think we will be able to build up a deep backlog.

**Enomoto [Q]**: Lastly, you announced for Taiyo Nippon Sanso rare gas reproduction. I do have ask a question. I'm not sure if my understanding is good. The rare gas, because it is rare, and it's not profitable unless you have the sort of major scale sort of the equipment. That's the reason that it is not really being taken care of in Japan. Then, if you have the subsidies, would that be a profitable? If you are really going to have that we built in Japan, would that be profitable?

**Hamada [A]**: Unless we can see the profitability, we will not really go into that kind of project.

And because of Russia and Ukraine, the challenges in electronics, the very precious rare gas supply was really stopped, and that was the starting point of this. So, the Krypton and Xenon, that doesn't have much of the volume at this moment, but there was no production at all for the Neon. With the customers and the Ministry of Economy, Trade and Industry (METI), we would like to really start the business by having some subsidies.

In terms of economic security perspective, while the project is going to be pursued, because while the subsidies would be well provided, it will contribute to our P&L aspect. But while just looking at the domestic Japan alone, the demand is expected to grow. And, of course, was based upon the communication with the customer, that's something we can expect. We would like to produce gas in line with their expected demand.

In our group, there is no such Neon production so far within our group. Having said that, in Europe and the US, electronics-related customers might need to be approached by us into Neon and Krypton and Xenon, which will be produced by us, and need to be supplied to our operating companies. We think that we are cautious of the profitability and the economics to really go ahead to the kind of project.

Miki-san, if you'd like to supplement.

もし三木のほうで説明があれば、よろしく申し上げます。

**三木 [A]**：三木でございます。今、濱田から申し上げたとおりでございますけれども、榎本さんご指摘のとおり、本日付で経産省から、半導体原料の供給確保計画の認定を大陽日酸が受けましたので、これは助成金の交付が前提でございますので、これを踏まえまして当社として正式なリリースを出していくということだと思っております。

**榎本 [Q]**：分かりました。ありがとうございました。

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

**山田 [Q]**：みずほの山田です。ご説明いただきまして、ありがとう存じます。3点ほど、よろしく願いいたします。

一つ目はカーボンニュートラル社会に貢献する事業への取り組みということで、8ページ目に掲げられている1PointFive, LLCのお話なんですけれども。ホームページとかいろいろ見ても1PointFiveという会社のファイナンシャルとかが全然何もなく、どういう会社か全然分からないのですが、これは御社にとっての財務リスクは通常のASU、オンサイトと比べてどう私たちは考えておけばいいのか。

通常のオンサイトだと契約したら、先方が大体隆とした会社なのですが、これは同等のギャランティみたいなかたちが得られて、1PointFiveが財務的に苦境に立ったとしても、御社には問題がないという考え方でいいのかと。

あとこの最新鋭空気分離装置で供給する事業ということは、御社がプラントを立てて、御社のアセットで、最新鋭空気分離装置でやるスキームと理解しますが、それでいいのでしょうか。

スキームと、それから財務リスクについて教えてください。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。財務リスクといえますか、まずこの事業のリスクがあるかないかということについては、当然当社の中でいろんな議論、検証を行いました。

この1PointFiveさん、これはある事業会社の子会社になりますけれども、親会社との関係ですとかいったことも全て含めて調査した結果、今回の投資に至っております。

この1PointFiveという会社の事業リスクは、すなわちこのDACという事業が今後どうなるのかということだと考えております。実際にDACというのは、いわゆるCO<sub>2</sub>を出さないということではなく、既に出てしまったCO<sub>2</sub>を回収するということでございますので、そういった意味ではCO<sub>2</sub>を減らす方向。いわゆる樹木と同じような効果が期待できるということで、非常にユニークな考え方だと思っておりますし。それから詳細は私どもの事業が直接やるわけではないのでお答えしづらいのですが、彼らは非常

**Miki [A]**: Well, Hamada covered this fully. But as Mr. Enomoto mentioned, as of today, the supply was securing the maintenance plan and Taiyo Nippon Sanso was really recognized as one of the suppliers by METI. Based upon this for the subsidies, we are really going to carry on with this whole project.

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

**Momiyama [M]**: Thank you for your question. Yamada-san, please.

**Yamada [Q]**: Mizuho Securities, Yamada speaking. Thank you for your presentation.

I have about three questions. First, about the businesses to contribute to realizing a carbon-neutral society was written on page 8, 1PointFive LLC, and I take a look at the website and so forth, and 1PointFive, the company's financial information is not available. So, I have no idea what kind of a company this is. For NSHD, is there financial-risk compared with the normal onsite businesses, what is it like?

Do you have a similar guarantee in the contract with 1PointFive as general contract in onsite business? Even if 1PointFive suffers from financial difficulties, there will be no impact on NSHD? And air separation gases are to be supplied, so you prepare onsite facility. I understand that air separation equipment will be supplied by using your funds. I want to know the scheme of this business as well as the financials of the company.

**Hamada [A]**: Thank you for the question. Financial risk, or rather whether there's risk in this business, of course, we verified and to conduct discussion and we reach the conclusion that 1PointFive is a subsidiary of an operating company. We scrutinized the relationship between 1PointFive and the parent company.

As a result, we decided to make these investments. Business risk of this company 1PointFive concerns of what will happen to the DAC business in the future. In actuality, DAC is not to prevent the emission of CO<sub>2</sub>, but it's a business to recover since it is already emitted. In that sense, this contribution is similar to that of trees. DAC has a very unique concept, and we are not going to be responsible of the details of the DAC business, but the company is very good at forecasting the future, and we incorporated that kind of stability and decided to invest.

In terms of financial risk, in the contract, there are terms and conditions that prevent us from having to take financial risk. We would like to proceed with this project at ease, and the state-of-the-art aspiration equipment is going to be used in this project.

I would like to call up Moroishi-san to explain about the scheme.

に先の事業感覚も持っておりまして、そういった安定性も含めて評価して、結果としてこの案件が決まっております。

ですから財務リスクという意味では、契約の中でも十二分に回避できるような算段を打っておりますので、当社としては安心して対応していくということでございます。

当社の最新鋭の空気分離装置ということですが、これにつきましては諸石のほうから説明してもらえればと思います。

**諸石 [A]**：諸石でございます。通常の工業ガスにおけるオンサイト供給と、同じようなイメージを持っていただければよろしいかと思います。われわれがプラントを建設して、ガスを供給する。それにおいては契約期間において、テイク・オア・ペイで販売が保証されているモデルでございます。

**山田 [Q]**：効率が良い最適なサイズのものがいけるので、最新鋭のものを投入することによって、採算性も良くなるみたいに期待してよろしいですか。

**諸石 [A]**：そのとおりだとわれわれは期待しております。考えております。

**山田 [Q]**：ありがとうございます。ちなみに 1PointFive は、これはどこの子会社なのでしょうか。

**濱田 [A]**：これは親会社は Oxy でございます。

**山田 [Q]**：Oxy が実質、保証しているようなイメージを持っていいですか。それはちょっといき過ぎ。

**濱田 [A]**：ちょっとそこは、細かいところはお勘弁願えますでしょうか。

**Yamada [Q]**: Understood. Thank you very much for going into details, and sorry for going into a lot of detail. I very much look forward to the profit of this project.

My second question. Excuse me, I'd like to switch to the English Zoom. I have one question to Mr. Draper regarding the interest payment. Your interest payment has gone up quite substantially on a year basis. This is largely because of the interest rate hike in the US and Europe in my understanding. Are you hedging the forward rate now? Or do we need to consider the interest rate hike may potentially squeeze your P&L from financial cost viewpoint as well? Anyway, I'm not concerned so much because you are doing great jobs in COI, yet I'd rather check about the financial cost of finance.

**Draper [A]**: Yes. Thank you for the question. Overall, we do not have any forwarding on interest rates at this time. The treasury team is always looking at if there are any swap agreements or anything that we're able to do to reduce our overall interest rate exposure. As you saw in our budget, I think we've got a budget of about JPY25 billion of interest expense. As of right now, we still feel that even with the rising interest rates, we won't exceed that amount. And even with the higher currency, we still expect to probably be below that. But obviously, the rates are something

**Moroishi [A]**: This mostly speaking, onsite supply in ordinary onsite projects, what we are going to do here is the same. We will construct a plant and supply gas. During the contract period, there's a take-or-pay agreement to sell. That is the model incorporated here.

**Yamada [Q]**: Most efficient and most appropriate size of the equipment, which is state of the art will be supplied. Is that the question I'm understanding?

**Moroishi [A]**: Yes, this is what we expect.

**Yamada [Q]**: Thank you very much. By the way, 1PointFive is a subsidiary of what company?

**Hamada [A]**: Oxy is the parent company of 1PointFive.

**Yamada [Q]**: Oxy is guaranteeing this project? Is that the correct image?

**Hamada [A]**: We would like to refrain from commenting on details.

**山田 [Q]**：わかりました。詳しく説明していただき、ありがとうございます。このプロジェクトの収益性もとても楽しみにしています。

2つ目の質問です。すみません、英語 Zoom に切り替えたいと思います。支払利息に関してドレイパーさんに質問があります。支払利息は年間ベースでかなり上昇しています。私の理解では、これは米国と欧州の金利引き上げによるところが大きいと思います。現在、金利をヘッジしているのですか？それとも、金利引き上げが金融コストの観点からも、御社の損益を圧迫する可能性があることを考慮する必要がありますのでしょうか？いずれにせよ、御社はコア営業利益のパフォーマンスが良く、それほど心配しているわけではありませんが、金融コストについて確認したいです。

**ドレイパー [A]**: はい、ご質問ありがとうございます。今のところ、金利に関するフォーワーディングは行っておりません。財務チームは、スワップ契約や金利エクスポージャーを減らすためにできないことがないか常に検討しています。ご案内の通り、私たちは通期で約 250 億円の金融損益を予想しています。今の

we're concerned about. We have a lot of debt, as you know, but we think that it's under control and manageable. Thank you.

**Yamada [Q]:** Thank you very much. I think it does make sense for you to match the current determination with your assets as well as cash inflow. I think this is a part of the cost you're basically paying as a part of the foreign global operations, so that makes sense. Thank you very much.

I have one more question regarding the operations. If I remember it correctly, there seems to be a kind of a chance or risk for European operations that the natural gas price declined quite substantially on a YoY basis. There may be some price decline later this year. Is this still a risk? Or do you feel more resilient pricing structure now in Europe?

**Draper [A]:** Overall, thank you for the question. I think that there's always risk depending on what happens with the volumes to some degree. If volumes are a little soft, I think that the team knows how to manage price and is able to really do a good job with price management, as we're kind of working with all the regions and all the segments to do.

But if the macro environment turns south, a lot of things change because competitive activity comes into play a bit more, and then we have to obviously be careful on the price side. So, it really depends on what the outlook happens from a volume perspective. But as of right now, I think everyone has a pretty good eye on the pricing, and we don't expect any major changes at least for the next quarter.

**Yamada [Q]:** Okay. So, actually, for the next quarter, we are seeing basically little changes in the pricing, which means if I understand you correctly, the trade term improvement, a further improvement is possible?

**Draper [A]:** Yes, that's what the intent is as of today, right? Obviously, things do change. But right now, the team was here recently, and they said they felt pretty good about the quarter. Maybe not quite as high of margins as we had in Q1, but we expect to continue to have a very solid operations in the European business in Q2.

**Yamada [Q]:** Thanks very much. Understood. Thanks very much for their elaborations.

**縦山 [M]:** ご質問ありがとうございました。続いて河野様、ご質問をお願いいたします。

**河野 [Q]:** 野村証券、河野でございます。よろしくお願いたします。

私も欧州に関連してお伺いしたいんですけれども、第1四半期、非常に大きな利益が出ております。為替を除いた欧州の増益は前年同期比 35 億円ということですが、これは価格改定効果とインプットコスト、エネルギーコストが結構下がっているんじゃないかと思っておりますけれども、もしくは販売数量ですね。これはマイナス要因かなと思っておりますけれども、利益増減的にはどういう貢献になっているのでしょうか。

ところ、金利が上昇してもこの金額を超えることはないと考えています。また、為替が上昇しても、おそらくそれを下回ると予想しています。ご存知のように、私たちは多くの負債を抱えていますが、それはコントロール可能であり、管理可能だと考えています。ありがとうございました。

**山田 [Q]:** ありがとうございます。キャッシュ・インフローだけでなく、現在の判断と資産を一致させることは理にかなっていると思います。基本的に海外事業の一環として支払っているコストの一部だと思っておりますので、理にかなっていると思います。ありがとうございました。

最後にもう1問です。欧州の事業に関して、私の記憶が正しければ、天然ガス価格が前年同期比で大幅に下落したことで、ある種のチャンスとリスクがあるように思います。今年後半にはさらに価格が下落するかもしれません。これはまだリスクなんでしょうか？それとも、現在の欧州の価格構造はよりレジリエントだと思いますか？

**ドレイパー [A]:** ご質問ありがとうございます。やはり数量がどうなるかによって、ある一定のリスクはあると思います。数量が軟化すれば、欧州チームは、価格マネジメントについてきちんと能力があって、地域とそれからさまざまな会社においてもできると思います。

ですけれども、やはりこのマクロの経済環境がどんどんと変わることがありますので、数量的にどうなるかは今後の見通し次第です。しかし、今のところ、誰もが価格マネジメントにはかなり注意を払っていると思いますし、少なくとも次の四半期は大きな変更はないと考えています。

**山田 [Q]:** 少なくとも次の四半期については、この価格についてはさらなる改善の可能性があるということですかね。

**ドレイパー [A]:** 欧州チームはこの第1四半期についてはかなりいい感触だと言っていました。第1四半期ほど高い利益率ではないかもしれませんが、第2四半期も欧州事業は非常に堅調に推移すると期待しています。

**山田 [Q]:** ありがとうございました。

**Momiyama [M]:** Thank you very much for the question. Next, we would like to invite Mr. Kono to ask questions.

**Kono [Q]:** I am Kono from Nomura Securities. Related to your European business, I have a question.

Q1 will take for other income was generated, excluding FX impact, and on a year basis, JPY3.5 billion and the effect of the price revision as well as the input cost and energy cost has been lower and also the sales of volume. What decided the contribution is sort of ratio or the composition input cost, if it goes lower?

While the formula we have a lower cost, but is there any delay in Q1? If you could explain about this, I would very much appreciate your explanation.

そしてインプットコストが下がった場合には、フォーミュラで製品価格が下がってくる部分がありますけれども、この辺タイムラグでこの1Q、大きく利益が出たとか、そういうことがあったのかどうか。この辺のご解説をお願いいたします。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。詳細はまたドライバーからお話しさせていただきますが、非常に、ボリュームがそれほど増えていない中で、価格改定の効果は当然出ております。詳細は申し訳ございません、開示をするのは控えさせていただきたいと思いますが、いわゆるパススルーということで、上がった分だけお願いしますよという、パイピングで供給しているお客様との契約の中で、パススルーがございます。これについては、単純に上がった分を上げさせていただいております。

ただ先ほど触れましたように、今エネルギーコストが下がったこともございますが、数式で計算できる部分はそれに対応しておると思いますが、お客様のほうのエネルギーコストが下がった部分も当然ある中で、冷静に当社のガスの全体におけるお客様のコスト全体における比率ですとか、そういったところを分析されている最中なのではないかなと思います。

ですから、このままエネルギーコストがどんどん下がるのは、ちょっと考えにくいことではございますが、ただその傾向がずっと続いていった場合には、アランが触れましたとおり、第2四半期以降、下期辺りでそういったお話が出てくることも、場合によっては考えざるを得ないかなと考えております。

**Draper [A]**: Sure. Thank you, Hamada-san. I'll just add a couple of comments. Some of the activities on pricing sometimes has a three-month lag. We lag sometimes when power costs go up, energy costs go up, and inflation goes up. We do have some lag effect on the up, and we also have some lag effect on the downside. That's something to keep in mind.

The second item is the team has been working hard to transition from surcharges to price. Surcharges are temporary. They really kind of come and go and the increase and decrease with the underlying cost, but the team has been working to convert those surcharges into true price. Those are some things that we're trying to do to improve the margin of the business going forward, and the team is finding some successes in those areas. Thank you.

**河野 [Q]**：承知いたしました。2Qは利益堅調、そして下期少し鈍化を想定されているというご説明ですけれども、ここが今のご説明になるわけですね。後半、下期に少し鈍化する想定をされている背景ということですが、

**濱田 [A]**：基本的におっしゃるとおりで、下がる前提を持っているわけではございませんが、非常に先が今の段階では読めないということで、セカンドクォーターの間にそこら辺の流れをよく見きわめていくと。あるいはお客様との会話を増やしていくことで、その後の判断をしようということで。今の段階で、下がることを見込んでいくということではございません。

**河野 [Q]**：よく分かりました。私からは以上です。ありがとうございました。

**Hamada [A]**: The details will be explained by Alan. Price revision effect, volume is not significantly been increasing, but there is an effect of the price revision. I'm afraid we are not really disclosing the details, but the so-called pass-through, and the customers are good for the pricing while we have the contract of the pass-through. And for this, simply while the increase is being passed through.

As I referred to earlier, energy cost is coming down, and that's one factor, but what can be well calculated based upon the formula and it has been addressed. The customer side, their energy cost is coming down. Of course, that's one factor. Objectively, we're looking at the total customer cost.

They are really looking at how much of the cost is accounted for by our cost. If this trend is really going to continue, as Alan has touched upon, Q2 or second half of this fiscal year, there may be in some cases, these customers would come to us to talk about that.

**ドライバー [A]**：濱田さん、いくつか追加したいと思います。これらのプライシングに関しての活動ですけれども、3カ月ぐらいのずれがあることがあります。ですので、そういったわれわれのコストが上がって、そしてエネルギーコストも上がって、そしてインフレがあって、そしてまたダウンサイドについてもラグがある、ずれがあることがあります。

そして二つ目の項目は、チームはサーチャージから価格への移行に懸命に取り組んできたということですので。サーチャージは一時的なものです。サーチャージは一時的なもので、基本的なコストに応じて増減するものです。今後の事業の利益率を改善するために私たちが行おうとしていることであり、チームはこのような分野でいくつかの成功を収めています。ありがとうございました。

**Kono [Q]**: Understood. Q2 profit and so forth might be down, while in the second half, there might be some slowing down. I think I understand that what you just explained will be the background behind the expected slowdown in the second half of the year.

**Hamada [A]**: Well, we are not assuming that there's going to be a decline in the second half, but we are trying to say that it's very difficult to forecast in the future at the moment. During Q2, we want to be able to capture the trend, and we want to increase communication with the customer so that we can make future adjustments. We are not assuming at this point in time that there's going to be a decline in the second half.

**Kono [Q]**: The future is difficult to forecast. Understood. Thank you.



**樫山 [M]**：ご質問、ありがとうございました。終了予定時刻を過ぎておりますので、最後のご質問とさせていただきます。渡邊様、いかがでしょうか。

**渡邊 [Q]**：三菱 UFJ 証券の渡邊と申します。では 1 点だけ、お願いします。

29 ページのキャッシュ・フロー計算書なんですけれども、利益がすごい伸びている割には営業キャッシュ・フローが 6% の増加ということで、かなり伸びが低くなっていると思います。

税金とかの金融費用については分かるんですけれども、それ以外のその他が、なぜ営業キャッシュ・フローのマイナス方向に効いているのかが分からないので、実績についてご説明いただきたいのと。セカンドクォーター以降もそのようなマイナスを想定すべきかどうかだけ、示唆いただけますでしょうか。よろしくをお願いします。

**Draper [A]**: This is Alan. Overall, in Q1, the other categories you see from the operating cash flow is the main driver of the reduction, and that's related to some significant tax payments, about 1/2 of that number is tax-related. Then, we also had some, I'll say, long-term liabilities that we had to pay out in the US business. So, those are the two factors. Taxes obviously are always kind of this payment in Q1. It's always a big Q1 payment, but the other factor was a long-term liability that was paid out in the US business. I don't expect that to have to continue, so I expect to have a progression positively on operating cash flow going forward.

**渡邊 [Q]**：以上で大丈夫です。ありがとうございました。

**樫山 [M]**：ご質問、ありがとうございました。お時間の都合によりましてお受け付けできませんでした質問につきましては、後日個別のご取材で回答させていただきたく存じます。それでは、これにて 2024 年 3 月期第 1 四半期、決算説明テレフォンカンファレンスを終了させていただきます。なお、本日の電話会議の内容は、後日当社コーポレートサイトの IR ページにて公開する予定でございます。

本日はご多用のところ、当社のテレフォンカンファレンスにご参加いただきまして、また多くのご質問をお寄せいただき、誠にありがとうございました。

[了]

**Momiyama [M]**: Thank you very much for your question. It's past the scheduled closing time, so the next question will be the last question. Watanabe-san?

**Watanabe [Q]**: This is Watanabe from Mitsubishi UFJ Morgan Stanley Securities. Yes. Just one question.

Page 29, cash flow statement. Profit is increasing significantly, but operating cash flow increased by just 6%, very slow growth. I understand the situation about the finance cost, but why is it that there are other negative factors not leading to so much of an increase in operating cash flow? And Q2 onwards, you still expect negative trends in other operating activities.

**ドレイパー [A]**：アランです。全体的に第 1 四半期、営業キャッシュ・フローにおけるその他のカテゴリーですけれども、多額の税金の支払いに関連しており、この数字の約 2 分の 1 が税金関連です。また米国事業において長期債務を支払う必要がありました。この 2 つが要因です。税金は常に第 1 四半期に発生します。しかし、もう 1 つの要因は、米国事業で長期債務が発生したことですが今後も続くとは思っていないので、今後の営業キャッシュ・フローにプラスに働くと期待しています。

**Watanabe [Q]**: Thank you very much. That's it.

**Momiyama [M]**: Thank you for your question. Because of time constraint, we could not respond to some of your questions. We are sorry for that, and those questions will be answered in an individual interview later. We would like to conclude our fiscal year ending 2024 Q1 earnings call. The content of today's conference call will be posted on the IR page of our corporate website later.

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

[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、これらに限りません）を含んでおります。

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

## Document Notes

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

---

## Reminder

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

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

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