



日本酸素ホールディングス株式会社

2022年3月期 第4四半期決算テレフォンカンファレンス

2022年5月11日



NIPPON SANSO Holdings Corporation

4Q Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2022 Telephone Conference

May 11, 2022

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

原文 Original Transcription	同時通訳文 Simultaneous interpreting Transcription *
<p>登壇</p>	<p>Presentation</p>
<p>縦山：皆様、本日はご多用の折、日本酸素ホールディングス、2022年3月期通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。</p>	<p>Momiyama: Ladies and gentlemen, thank you very much for taking the time in your busy schedules to attend today's NIPPON SANSO Holdings Corporation Earnings Call, during which we are to explain our financial results for the fiscal year ending 2022, full term. My name is Momiyama, and I am in charge of the IR Division and Group Finance and Accounting Office. I thank you for your attention.</p>
<p>開催にあたり、いくつかご案内させていただきます。</p>	<p>Allow me to first offer some information about today's conference. The conference materials are the financial results and supplementary materials that we have just released. We ask participants to have them at hand.</p>
<p>本日の主なスピーカーですが、執行役員、財務・経理室長兼 CFO、ドライバー、財務・経理室 IR 部長、梅原の2名です。また、常務執行役員、経営企画室長、諸石、財務・経理室、経理部長、吉田も同席しております。</p>	<p>Next, we have two main presenters today: Mr. Draper, Executive Officer, Group Finance and Accounting Office and CFO; Mr. Umehara, General Manager of IR. In addition, Mr. Moroishi, Senior Executive Officer, Group Corporate Planning Office; and Mr. Yoshida, General Manager of Accounting, are also in attendance.</p>
<p>続いて、本日のプログラムですが、まず CFO のドライバーより開会のあいさつをさせていただきます。その後、IR 部長の梅原より、決算概況につきまして、資料に沿ってご説明いたします。最後に、質疑応答の時間を設けております。</p>	<p>The program for today will begin with opening remarks by CFO, Mr. Draper; after which, Mr. Umehara, IR General Manager, will provide an overview of the financial results, referring to the presentation materials. Finally, we will set time aside for Q&A. Please note that today's session will be delivered in English and Japanese using the Zoom simultaneous interpretation function. The questions we receive will be primarily answered by Mr. Draper, an English speaker.</p>
<p>本日は Zoom の同時通訳機能を利用して、日本語と英語のバイリンガルで実施しております。質疑応答では、主に英語スピーカーのドライバーが回答いたします。英語での対応を希望される方は、Zoom の通訳言語を英語に設定いただいて、ご参加ください。</p>	<p>Mr. Draper, CFO, will now make some opening remarks.</p>
<p>それでは、CFO のドライバーより開会あいさつを申し上げます。</p>	<p>ドライバー：縦山さん、ありがとうございます。こんばんは、こんにちは、そして、おはようございます。日本酸素ホールディングス、2022年3月期第4四半期および決算説明会にご参加いただきありがとうございます。</p>
<p>Draper: Thank you, Momiyama-san. Good evening, good afternoon, and good morning. Thank you for joining our fourth quarter and fiscal year-end March 2022 earnings call for NIPPON SANSO Holdings.</p>	<p>2022年3月期の決算概要、第4四半期のコメント、そして、最後に2023年3月期の見通しについて私のほうからお話させていただきます。そのあと、NSHDのIR担当の梅原さんに説明をお願いします。</p>
<p>I will provide a financial overview of the fiscal year ended March 2022, make some comments on the fourth quarter, and round it out with some remarks on our outlook for fiscal year March 2023. Then I will turn the call over to Umehara-san, NSHD's General Manager of IR.</p>	<p>最初に、今年1年間よく働いてくれた NSHD グループの約2万人の従業員に感謝したいと思います。彼らの努力と献身、そして、貢献によって2022年3月期の売上高は、前年比17%増、コア営業利益は1,027億円へと17.7%増加しました。</p>
<p>First and foremost, I want to thank the approximately 20,000 NSHD Group employees that performed very well through the year. Our team's hard work, dedication, and contributions enabled sales to increase for the fiscal year ending March 2022 by 17% and core operating income to grow to JPY102.7 billion or 17.7%.</p>	<p>為替の追い風を除くと、売上高は約12.7%。コア営業利益は約12.6%増となりました。チームの堅調な業績を大変うれしく思います。</p>
<p>Excluding currency tailwinds, sales were up approximately 12.7% and core OI up approximately 12.6%. I'm very pleased with the team's strong performance.</p>	
<p>All businesses improved core operating income, starting with the Japan business, which grew core OI at 3.5%; the US at 18.1%; Europe grew core OI at over 25%; Asia and Oceania's core OI jumped by 43.9%; and Thermos rounded out the solid performance, up 24.6%.</p>	
<p>In addition, operating cash flow generation for the year was just under JPY150 billion, which enabled us to continue to pay down debt and resulted in an improved adjusted net debt-to-equity ratio of 0.94 times as of March 31, 2022. This result is better than our target of 1.01 times, which was established at the beginning of the last fiscal year.</p>	

As a reminder, our adjusted net debt-to-equity ratio as of March 2019 was 1.54 times. Therefore, over the past three years, we reduced our ratio by 60 basis points, which is nearly a 40% reduction.

Our solid cash flow generation will continue to enable us to reduce debt, invest in our bright future with solid economically driven projects, and return dividends to our shareholders in a stable and reliable manner.

In addition, we will propose to our shareholders at the Annual General Shareholders' Meeting, which is on June 17, 2022, to increase our dividend from JPY16 to JPY18 per share. This increase of 12.5% is aligned with our goal of returning shareholder value in a stable and reliable manner. Since fiscal year ending March 2014, we have paid dividends to shareholders at a compounded annual growth rate of nearly 14%.

Turning to the fourth quarter, for January to March versus same period prior year, sales were up 17.5% and core OI was down 1.5%. Excluding favorable currency tailwinds due to the weak yen as compared primarily to the euro, dollar, and Australian dollar, sales were approximately up 13.2% and core OI, down minus 5.7%.

The main driver of the negative earnings performance is, of course, a very, very difficult fourth-quarter comparison for the Japan Industrial Gas business, which had a very strong prior year medical respirator sales activity related to COVID-19, and that's coupled with current-year energy cost pressures, which the team is working hard to address via surcharges and price increase to our customers.

In addition, the US business was down on core OI versus prior year due to some special energy optimization actions in prior year, coupled with current year distribution costs and labor shortage headwinds. While this will continue to be a challenge, the US team is working through these obstacles and expects to catch up in the next one to two quarters.

Europe performed extremely well in a very challenging environment. The team worked hard and continues to work hard to ensure that all energy costs are being passed through to customers.

In addition, the Asia and Oceania team had a strong top- and bottom-line performance. We also had favorable performance due to a prior-year impairment charge of JPY0.75 billion.

The Thermos business is improving, but mobility restrictions continue to cause headwinds as did some higher metal and distribution costs. As indicated in prior-quarter comments, the business continues to experience significant energy-related inflation and NSHD team responded with unprecedented pass-through pricing and temporary surcharges to recover these costs. Our teams continue to prepare and implement action plans to recover as much of these costs as possible.

This will continue to be the main and most critical focus for our entire organization as long as these costs remain at elevated levels. Lastly, as a reminder, higher costs and associated pass-through and temporary surcharges of these costs to our customers result in lower margin percentages, but the absolute yen amounts are not materially impacted by the costs which we successfully pass through to our customers.

Moving on to the next area in regards to the outlook.

I wish I could say that the upcoming fiscal year, March 2023, will be less complicated in the past. But unfortunately, headwinds and uncertainties remain around the globe.

COVID-19 hard lockdowns in China continue to cause direct and indirect impact on the global economy and various supply chains; Ukraine war and geopolitical risks remain destabilizing factors across Europe; decades-high inflation rates in many jurisdictions in which we operate; weak yen and its uncertain impact on the Japan economy; tightening monetary policy in many countries and high energy costs around the globe, but especially the record-high energy levels across Europe.

However, given this backdrop, we expect FY2023's core operating income to increase to JPY107 billion, which is a 4.2% increase versus the JPY102.7 billion we reported for this fiscal year, and it's approximately a 4.9% improvement

全ての事業がコア営業利益を改善しました。3.5%を伸ばした日本をはじめ、米国が18.1%、欧州が25%以上、アジア・オセアニアが43.9%。そして、サーモスが24.6%と好調な業績を達成しました。また、営業キャッシュ・フローは1,500億円弱となりまして、引き続き借入金の返済を進めた結果、2022年3月末の調整後ネットD/Eレシオは0.94倍と改善されました。

この結果は、期初に設定した目標である1.01倍を上回るものです。なお、2019年3月時点の調整後、ネットD/Eレシオは1.54倍でしたので、過去3年間で60ベースポイント、約40%削減することができました。今後も堅調なキャッシュ・フローの創出によって、負債を削減し、堅実な経済的還元プロジェクトで明るい未来への投資を行い、安定的かつ確実な株主還元を行うことが可能です。

また、2022年6月17日の定時株主総会において、安定かつ確実な株主還元、価値還元の方針に沿って1株あたり16円から12.5%増の18円への増配を提案する予定です。2014年3月期以降、弊社は複合年間成長率14%近くのペースで株主の皆様へ配当を支払ってきました。

第4四半期、1月から3月までの期間の売上高は前年同期比17.5%増、コア営業利益は1.5%減となりました。主にユーロ、米ドル、豪ドルに対する円安の追い風を除くと、売上高は約13.2%増加し、コア営業利益では約5.7%減少しました。

業績悪化の主な要因は、前年度にコロナに関連する医療用人工呼吸器の売上と利益が極めて好調であったことに加えて、当年度はエネルギーコストの上昇圧力があつたため、日本の産業用ガス事業の第4四半期の前年度との比較は非常に困難ということであり、チームは顧客への転嫁に取り組んでいます。

また、米国事業では、前年度に実施したエネルギー最適化策に加えて、当年度の物流コストや資材不足により逆風を受け、コア営業利益が前年度比で低下しています。これは引き続き課題で、米国チームはこれを克服し、今後1~2四半期で挽回する見込みです。

欧州の業績は極めて好調で、チームは引き続き、全てのエネルギーコストをお客様に還元するよう努めています。この努力はまだ続いています。

アジア・オセアニアは、売上高、利益ともに好調でしたが前年の7億5,000万円の減損処理による好影響を受けました。

サーモスは改善しつつありますが、移動に関する制約や金属および物流コストの上昇が続き、逆風となりました。前四半期のコメントにあるとおり、当事業ではエネルギー関連の大幅なインフレが続いておりまして、NSHDのチームはこれらのコストを回収するためにこれまでにない価格転嫁、価格設定、一時的なサーチャージで対応しています。

on a constant-currency basis. As of today, we're confident that we will achieve this growth despite the previous mentioned headwinds.

One key assumption that we need to emphasize for our fiscal year-end 2023 budget is that our assumed exchange rate for the US dollar and euro are USD1 to JPY115 and EUR1 to JPY125. The currency markets have been especially volatile as compared to the weak yen, and rather than constantly update our currency assumptions and outlook, we've provided enough information in the presentation for everyone to include their own currency assumptions and model as deemed appropriate.

As everyone knows, our Industrial Gas business is, for the most part, very local business with cost and sales in local currencies. Therefore, the FX conversion update is mostly a mathematical exercise by region and the information to calculate the currency impact is available on page 3 of the investor presentation.

Thank you very much for your attention. Now I'll pass the call over to Umehara-san for an overall financial update. Thank you.

梅原: はい。梅原です。よろしく申し上げます。それでは早速、説明のほうに入ります。本日の説明は、当社のホームページに掲載しております決算補足資料に沿って進めさせていただきます。お手持ちの方はその資料をご覧ください。

まず、第4四半期の事業環境について触れますと、冒頭、ドレイパーが申し上げたとおり、第3四半期に続き、各地域のエネルギー価格は高騰しておりまして、人手不足のグローバルサプライチェーンの混

このコスト上昇分を可能な限り回収するためのアクションプランの作成と実行を継続しています。このことは、これらのコストが高止まりしている限り、私達たち組織全体にとって引き続き重要な焦点となります。

最後に、ご承知のとおり、コスト増およびそれに伴う販売価格への転嫁や、一時的なサーチャージの計上により、利益率は低下しますが、絶対額では当社が顧客に対して適切に転嫁しているコストを考えると大きな影響を受けません。

来年度の見通しですけれども、過去に比べれば、来年度はそれほど複雑ではないと言いたところですが、残念ながら、世界中に大きな逆風と不確実性が残っています。中国におけるコロナ禍のロックダウンは、世界経済やサプライチェーンに直接的、間接的な影響を与え続けていますし、欧州ではウクライナへの軍事侵攻や地政学的リスクが不安定な要因となっています。

また、当社が事業展開している多くの国では、数十年にわたる高インフレ率、円安と日本経済への不透明な影響、多くの国の金融引き締め、さらに欧州での過去最大のエネルギー危機を含む世界中のエネルギーコスト高が挙げられます。

このような状況を踏まえ、2023年度のコア営業利益は1,070億円と今年度の1,027億円から4.2%の増益を見込んでいます。為替の影響を除くと、約4.9%の改善になります。このような逆風にもかかわらず、この成長を達成できると確信しています。

当年度予算の前提となる為替レートは1米ドル115円、1ユーロ125円です。為替市場は円安と比較して特に変動が激しいため、為替前提や見通しを常に更新するのではなく、本日のプレゼンテーションでは皆様ご自身の為替前提を含め、市場に応じて修正していただけるよう十分な情報を提供させていただきました。

ご存知のとおり、当社の産業用ガス事業はコストと売上高が現地通貨建ての非常にローカルなビジネスです。従って、為替のアップデートは地域ごとの数学的な換算であり、感応度は投資家向けプレゼンテーションの3ページ目をご覧ください。

ご清聴ありがとうございました。それでは、全体的な財務のアップデートについて、梅原さんをお願いします。ありがとうございました。

Umehara: This is Umehara speaking. I would now like to start my explanation. I will explain today using the supplementary materials to financial statements, which is available on our company's website.

First, concerning the business environment in Q4, as mentioned at the outset by Mr. Draper, in continuation from Q3, energy price rose in all regions. The global supply chain was disrupted due to labor shortages and with the conflict in Ukraine starting in February, the global trend of rising energy prices is accelerating. There was also substantial yen depreciation.

乱もありまして、また、2月にはウクライナ情勢がこの世界のエネルギー価格の上昇を加速させるという状況もありました。為替も大きく円安に振れました。

しかし、そのような中、産業ガスの需要自体はコロナからの回復基調のまま大きく落ち込むことはなく、この第4四半期もおおむね堅調に推移いたしました。また、サーモス事業は、日本においては1月中旬から、新型コロナ感染症拡大による一時的な外出制限の影響を受けましたが、学校活動の再開と新年度を迎えるための準備として、一定の需要を捉えることはできました。

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、日本酸素HDは、四半期連結会計期間単位における日本酸素HDグループの経営成績の状況ならびに経営者の視点による日本酸素HDグループの経営成績等の状況に関する認識及び分析内容を述べ、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								2023年3月期 通期前渡 (4-3月)	単位：円 通貨単位	（ご参考）為替変動による影響額		
	2021年3月期				2022年3月期						2023年3月期 通期前渡 (4-3月)	売上収益	コア営業利益
	第1四半期累計 (4-6月)	第2四半期累計 (4-9月)	第3四半期累計 (4-12月)	通期累計 (4-3月)	第1四半期累計 (4-6月)	第2四半期累計 (4-9月)	第3四半期累計 (4-12月)	通期累計 (4-3月)					
USD 米ドル	107.38	106.32	105.54	105.94	109.76	110.10	111.45	113.04	115	USD 米ドル	+20	+2.5	
EUR ユーロ	118.74	121.66	122.61	124.07	132.44	131.16	130.96	131.11	125	EUR ユーロ	+16	+2	
SGD シンガポールドル	76.29	76.67	76.92	77.76	82.41	82.01	82.77	83.83	82.7				
AUD 豪ドル	71.69	73.91	74.75	76.71	84.15	82.33	82.69	83.33	82.2				
CNY 中国元	15.11	15.20	15.39	15.65	17.06	17.07	17.35	17.65	17				

・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除去後の数値であり、表示している金額には消費税等は含まれていません。

まず、3ページの注記をご覧いただきたいのですが、今期は売上、収益、損益の分析は3カ月のトレンドでご説明をさせていただいております。

通期の業績については、IFRSに沿った値でクォーターリー業績の後ろに掲載しております。

なお、為替の影響ですが、3ページに記載のとおり、通貨ごとに当期の期中平均レートとして前期比較をしております。米ドル1円あたりの円安影響が、売上収益で約20億円。コア営業利益で、約2億5,000万円ですね。また、ユーロでは売上収益で約16億円、コア営業利益で約2億円の上振れという形になります。

Despite such an environment, demand for industrial gas continues to follow a recovery trend since the outbreak of COVID-19 without a significant drop. Consequently, our Q4 performance managed to avoid a significant decline and was on the whole favorable, meeting supply.

Our Thermos business was severely impacted by temporary mobility restrictions due to COVID-19 from mid-January, but with school activity resuming and preparations for the new school year, we were able to secure a suitable level of demand.

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								FYE2023 Full-term Assumption (Apr.-Mar.)	Unit : ¥ bn. Currency	(Reference) Currency sensitivity as rough indication Impact of devaluation by 1 JPY (Full-term basis)	
	FYE2021				FYE2022						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.)				
USD	107.38	106.32	105.54	105.94	109.76	110.10	111.45	113.04	115	USD	+2.0	+0.25
EUR	118.74	121.66	122.61	124.07	132.44	131.16	130.96	131.11	125	EUR	+1.6	+0.2
SGD	76.29	76.67	76.92	77.76	82.41	82.01	82.77	83.83	82.7			
AUD	71.69	73.91	74.75	76.71	84.15	82.33	82.69	83.33	82.2			
CNY	15.11	15.20	15.39	15.65	17.06	17.07	17.35	17.65	17			

● 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.

As written in the notes on page three, from this fiscal year, we are describing our revenue and operating income or core operating income analysis in terms of a three-month trend. Our full-year performance is written next to our quarterly performance in accordance with IFRS.

The impact of foreign exchange fluctuation, as written on page three, is calculated by applying the average rate for the period for each currency and comparing with the previous fiscal year.

With the Japanese yen depreciating by JPY1 against the US dollar, there is a revenue impact of approximately JPY2 billion and core operating income impact of JPY250 million. In terms of euro, there is a JPY1.6 billion revenue impact and approximately JPY200 million core operating income impact.

業績概要

	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比	
	第4四半期	第4四半期	増減額	増減率
(単位：億円)	(1-3月期)	(1-3月期)		
売上収益	2,259	2,656	+397	+17.5%
コア営業利益	267	263	-4	-1.5%
コア営業利益率	11.9%	9.9%		
非経常項目	-10	-14	-4	
営業利益 (IFRS)	256	249	-7	-3.0%
営業利益率	11.4%	9.4%		
金融損益	-27	-23	+4	
税引前四半期利益	229	226	-3	-1.6%
法人所得税	-43	-79	+36	
四半期利益	185	146	-39	-21.3%
(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	178	139	-39	-22.0%
四半期利益率	7.9%	5.3%		
非支配持分に帰属する四半期利益	6	6	-0	

それでは、6 ページの第 4 四半期の業績概況より説明をいたします。

売上収益は、2,656 億円で、前期比プラス 397 億円、プラスの 17.5%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 86 億円で、この影響を除くと 311 億円の増収となります。

次に、コア営業利益ですが、263 億円で前期比マイナスの 4 億円、マイナス 1.5%の減益となりました。為替換算の影響額はプラス 12 億円ありまして、この影響を除くとマイナス 16 億円の減益となります。

次に、非経常損益ですが、前期比マイナス 4 億円の減益、マイナスの 14 億円となりました。このマイナス 14 億円は主に日本のガス事業の集約や、減損損失と、あとアジアの関係会社の事業撤退などによる減損損失になります。よって、この非経常損益を含んだ営業利益は 249 億円となり、前期比マイナス 7 億円、マイナス 3%の減益となりました。

金融損益はマイナス 23 億円計上されており、前期比で 4 億円減少しております。こちら、通期でも前期比で 16 億円ほど減少しており、財務の状態の改善が進んでいるということになります。親会社の所有者に帰属する当期利益は 139 億円で前期比マイナス 39 億円、マイナス 22%の減益となり、全体を通じまして増収減益となりました。

Consolidated results

	FYE2021	FYE2022	YoY	
	Q4	Q4	Difference	% Change
(Unit: ¥ bn.)	(Jan.-Mar.)	(Jan.-Mar.)		
Revenue	225.9	265.6	+39.7	+17.5%
Core operating income	26.7	26.3	-0.4	-1.5%
Core OI margin	11.9%	9.9%		
Non-recurring profit and loss	-1.0	-1.4	-0.4	
Operating income (IFRS)	25.6	24.9	-0.7	-3.0%
OI margin	11.4%	9.4%		
Finance costs	-2.7	-2.3	+0.4	
Income before income taxes	22.9	22.6	-0.3	-1.6%
Income tax expenses	-4.3	-7.9	+3.6	
Net income	18.5	14.6	-3.9	-21.3%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	17.8	13.9	-3.9	-22.0%
NI margin	7.9%	5.3%		
Net income attributable to non-controlling interests	0.6	0.6	-0.0	

Now please refer to page six for the consolidated Q4 performance.

Revenue was JPY265.5 billion, a YoY increase of JPY39.7 billion or 17.5%. Foreign exchange impact from the previous year was positive JPY8.6 billion. And excluding this impact, revenue increased YoY by JPY31 billion.

Core operating income was JPY26.3 billion, a YoY decline of JPY400 million or a 1.5% decline. Foreign exchange impact was a positive JPY1.2 billion. And excluding this impact, core operating income declined by JPY1.6 billion.

Nonrecurring profit and loss has decreased by JPY400 million YoY to negative JPY1.4 billion. This mainly consists of consolidation and impairment loss of the Carbon Dioxide Gas business in Japan and our Asian affiliate withdrawing from business.

Consequently, operating income, including nonrecurring items, was JPY24.9 billion, a JPY700 million or a 3% decline from the previous year.

Financial cost is negative JPY2.3 billion, a JPY400 million YoY decline. Financial cost had declined on a full-year basis as well by approximately JPY1.6 billion, which means we are making progress in improving our financials.

Net income attributable to owners of the parent was JPY13.9 billion, a decrease of JPY3.9 billion or 22% from the previous year. And overall, there was an increase in revenue and decrease in profit.

業績概要（日本ガス事業）

(単位: 億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比		
	第4四半期 (1-3月期)	構成比	第4四半期 (1-3月期)	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	38	4.0%	38	3.7%	+0	+0.5%
	バルク	295	30.4%	327	31.1%	+32	+10.6%
	オンサイト	178	18.4%	210	20.0%	+32	+17.6%
	特殊ガス	74	7.7%	76	7.3%	+2	+2.2%
	小計	588	60.4%	652	62.0%	+64	+11.0%
機器・工事 他	産業ガス関連	294	30.3%	290	27.6%	-4	-1.2%
	エレクトロニクス関連	90	9.3%	109	10.4%	+19	+20.1%
	小計	385	39.6%	399	38.0%	+14	+3.8%
合計	売上収益	973	100.0%	1,052	100.0%	+79	+8.1%
	セグメント利益	103		84		-19	-18.2%
	セグメント利益率	10.6%		8.0%			

※為替換算による影響: 売上収益 +0億円、セグメント利益 +0億円

前年同期比の増減要因について

- ・バルク・オンサイト（セパレートガス）：製造業全般で需要が回復した一方、燃料価格上昇によるコストは増加。
- ・バルク（LPガス）：出荷数量は減少したが、仕入価格に連動した販売価格の上昇の影響で大きく増収。
- ・特殊ガス：エレクトロニクス向けの出荷は前期並み。
- ・機器・工事 他：ガス関連機器及び溶接・溶断関連では増収。新型コロナウイルス感染症の感染状況が改善したことで前期に比べ医療関連向けの需要が大きく減少。

続きまして、各セグメントの第4四半期の状況を説明いたします。まず、日本ガス事業についてですが、資料の8ページです。

売上収益は1,052億円で、前期比プラス79億円、プラスの8.1%の増収となりました。増減の要因ですが、パッケージガスは横ばい、バルクはプラスの32億円の増収、これは主にLPガスが、原油価格の高騰に連動した売値上昇で約27億円増収となっておりますが、酸素、窒素、アルゴンなどのセパレートガスも前期比ではプラスに推移をしております。

日本製造業の需要も鉄鋼、化学、金属加工などともに堅調に推移をしております。

続いて、オンサイトですがこちらはプラスの32億円の増収となりました。製鉄、特殊鋼、非鉄、化学、これらの業界の需要増と、あとは電力コスト上がっておりますので、こちらのパススルーの影響によるものになります。

特殊ガスですが、プラスの2億円の増収です。メモリセンサー、フラットパネルでの需要は引き続き堅調に推移をしております。ガス関連プラントでは、計上されたマイナス4億円の減収となっております。医療機器で前期に新型コロナウイルス感染症に関連した人工呼吸器や、在宅医療に関する特需の剥落の影響を受けております。

一方で、ガス関連機器や溶断・溶接機器は、引き合いも多く堅調に推移をして、前期比ではプラスに推移をしております。

Gas business in Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q4 (Jan.-Mar.)	Composition ratio	Q4 (Jan.-Mar.)	Composition ratio	Difference	% Change	
Gases	Packaged	3.8	4.0%	3.8	3.7%	+0.0	+0.5%
	Bulk	29.5	30.4%	32.7	31.1%	+3.2	+10.6%
	On-site	17.8	18.4%	21.0	20.0%	+3.2	+17.6%
	Specialty gases	7.4	7.7%	7.6	7.3%	+0.2	+2.2%
	Subtotal	58.8	60.4%	65.2	62.0%	+6.4	+11.0%
Equipment and installation, other	Industrial Gases-related	29.4	30.3%	29.0	27.6%	-0.4	-1.2%
	Electronics-related	9.0	9.3%	10.9	10.4%	+1.9	+20.1%
	Subtotal	38.5	39.6%	39.9	38.0%	+1.4	+3.8%
Total	Revenue	97.3	100.0%	105.2	100.0%	+7.9	+8.1%
	Segment OI	10.3		8.4		-1.9	-18.2%
	Segment OI margin	10.6%		8.0%			

※Forex translation impact: Positive impacts of ¥0.0bn. on revenue and ¥0.0bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・Bulk & On-Site (Air separation gases): Demand rebounds in manufacturing sectors, but costs increased due to higher fuel prices.
- ・Bulk (LP gas): Increase in selling prices linked to purchase prices.
- ・Specialty gases: Shipments for electronics were on a par with the previous year.
- ・Equipment and construction, other: Revenue of Gas-related equipment and Welding & Cutting-related increased. A significant drop in medical related demand as compared to previous fiscal year as a result of an improved COVID-19 situation.

Next, our Q4 performance by segment. First our Gas business in Japan on page eight.

Revenue was JPY105.2 billion, a YoY increase of JPY7.9 billion or 8.1%. YoY factors for increase or decrease are: Packaged gas remained flat; Bulk increased JPY3.2 billion. This is mainly due to the crude oil price hike pushing up our LP gas sales price, leading to an increase in revenue of JPY2.7 billion. Air separation gas such as oxygen, nitrogen, argon also increased YoY.

Domestic manufacturing demand is also robust, mainly for Steel, Chemicals, and Metal Processing. On-Site revenue increased by JPY3.2 billion. This is mainly due to an increase in demand for iron making, specialty steel, non-ferrous metal, and chemicals, as well as pass-through of rising energy cost.

Revenue in Specialty Gas increased by JPY200 million. Demand for memory, sensors, and flat panels was favorable.

Revenue decreased by JPY400 million for Equipment and Installation. There was a special demand last fiscal year for medical equipment such as ventilators and home medical care due to COVID-19, which did not exist this year. But there were many inquiries for Gas-related Equipment and Welding and Cutting. As a result, revenue increased for the business as a whole.

Concerning Electronics, as was the case for Specialty Gas, there were large projects for memory and sensors. Including MOCVD units, revenue increased by JPY1.9 billion. Compared with Q3, revenue increased by JPY11.7 billion, mainly driven by a significant increase in revenue for semiconductor equipment and Equipment and installation.

Segment operating income was JPY8.4 billion, YoY decrease of JPY1.9 billion or 18.2%. YoY factor for increase or decrease is an energy cost hike due to fuel adjustment cost that had a YoY impact of negative JPY600 million.

In Packaged Gas and Bulk business, [highest provision] effect is not so significant this time, but volume was favorable, which led to an increase in profit of JPY200 million for Separation Gas. On the other hand, there was a decline of JPY200 million for other gases.

On-Site business for Steel and Specialty Steel was favorable, but with no spot demand for regular maintenance of petrochemical facilities this fiscal year, and the price pass-through impact, profit declined by JPY100 million.

続いて、エレクトロニクス関連では、特殊ガス同様、メモリやセンサーの大型案件の工事が好調に推移をして、MOCVD 装置も含めてプラスの 19 億円の増収となりました。第 3 四半期との比較では、売上収益はプラス 117 億円となり、主に半導体向けの機器・工事の売上収益が大きく伸びております。

次に、セグメント利益ですが、84 億円で前期比マイナスの 19 億円、マイナス 18.2%の減益となりました。増減の要因ですが、燃料費の調整による電力コストの上昇で、前期比でマイナス 6 億円の影響がございました。

パッケージ、バルクでは今回、価格改定の効果は大きくは出ておりませんが、数量は堅調に推移しており、セパレートガスではプラス 2 億円の増益。一方、その他ガスではマイナス 2 億円の減益となっております。

オンサイトでは鉄鋼、特殊鋼向けは堅調ではありますが、石油化学向けの定修スポットの剥落などもあり、マイナス 1 億円の減益となっております。特殊ガスではメモリ、センサー向けの需要は好調を維持しており損益としては横ばいです。

また、機器・工事では産業ガス関連で前期の第 4 四半期に医療関係での特需の剥落がございました関係で、ガス機器を含めた全体としてはマイナスの 6 億円の減益となりました。また、エレクトロニクス関連は横ばいです。

この第 4 四半期ではこれまで新型コロナウイルス感染症の下で抑えられていた R&D や DX 関連の取り組みも回復してきておりまして、それ以外のところでマイナス 6 億円ほどの減益となっております。また、第 3 四半期との比較ではコア営業利益は横ばいです。

1. 2022年3月期 第4四半期業績 -1. 四半期 (1-3月) 期間業績

業績概要 (米国ガス事業)

(単位: 億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比		
	第4四半期 (1-3月期)	構成比	第4四半期 (1-3月期)	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	110	21.8%	130	21.5%	+20	+17.7%
	バルク	225	44.5%	252	41.6%	+27	+12.0%
	オンサイト	55	11.0%	65	10.8%	+10	+17.4%
	特殊ガス	16	3.2%	18	3.1%	+2	+15.9%
	小計	407	80.5%	466	77.0%	+59	+14.4%
機器・工事 他	産業ガス関連	85	16.9%	114	18.9%	+29	+34.1%
	エレクトロニクス関連	13	2.6%	24	4.1%	+11	+87.0%
	小計	98	19.5%	139	23.0%	+41	+41.3%
合計	売上収益	506	100.0%	605	100.0%	+99	+19.7%
	セグメント利益	72		68		-4	-4.8%
	セグメント利益率	14.3%		11.4%			

※為替換算による影響: 売上収益 +51億円、セグメント利益 +7億円

前年同期比の増減要因について

- ・ パッケージ・バルク: 製造業全般で需要は回復しているが、運転手不足等を背景に物流コストは増加。
- ・ オンサイト: 供給先の稼働は前期から改善。
- ・ 機器・工事 他: 消接・溶断関連で需要が回復。
- ・ 前期計上: 特別な消費電力の低減効果 +8億円、その他一過性要因 +4億円



As for Specialty Gas, demand for Memory and Sensors was variable, with the profit remaining flat.

In Equipment and Installation, there was no special demand this fiscal year for Medical Industrial Gas. Consequently, overall profit, including Gas Equipment, decreased by JPY600 million.

Electronics remained flat.

Cost for R&D and DX was constrained because of COVID-19, but this started to recover partially in Q4, which pushed down profit by about JPY600 million.

Compared with Q3, core operating income in Q4 was flat.

1. Q4 FYE2022 Business performance -1. Quarter (Jan.-Mar.) Period performance

Gas business in the U.S.

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q4 (Jan.-Mar.)	Composition ratio	Q4 (Jan.-Mar.)	Composition ratio	Difference	% Change	
Gases	Packaged	11.0	21.8%	13.0	21.5%	+2.0	+17.7%
	Bulk	22.5	44.5%	25.2	41.6%	+2.7	+12.0%
	On-site	5.5	11.0%	6.5	10.8%	+1.0	+17.4%
	Specialty gases	1.6	3.2%	1.8	3.1%	+0.2	+15.9%
	Subtotal	40.7	80.5%	46.6	77.0%	+5.9	+14.4%
Equipment and Installation, other	Industrial Gases-related	8.5	16.9%	11.4	18.9%	+2.9	+34.1%
	Electronics-related	1.3	2.6%	2.4	4.1%	+1.1	+87.0%
	Subtotal	9.8	19.5%	13.9	23.0%	+4.1	+41.3%
Total	Revenue	50.6	100.0%	60.5	100.0%	+9.9	+19.7%
	Segment OI	7.2		6.8		-0.4	-4.8%
	Segment OI margin	14.3%		11.4%			

•Forex translation impact: Positive impacts of ¥5.1bn. on revenue and ¥0.7bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・ Bulk & Packaged: Demand rebounds in manufacturing sectors, but distribution costs increased against a backdrop of driver shortages, etc.
- ・ On-site: Net customer demand up from prior year
- ・ Equipment and construction, other: Demand recovered in welding and cutting related fields.
- ・ PY: Energy optimization +0.8bn., and other small one-time factor +0.4bn.



次に、米国ガス事業の第4四半期の業績を説明いたします。資料の9ページです。

米国ガス事業の売上収益ですが、605億円で前期比プラス99億円、プラス19%の増収となりました。為替による影響はプラス51億円で、この影響を除いた事業では、プラス48億円の増収となります。

決算補足資料の商品別売上収益には、為替による影響は含まれていますが、為替影響を除いた商品別の前期比増減を申し上げます。

パッケージガスでプラスの9億円、バルクでプラスの4億円。オンサイトでプラスの4億円、特殊ガス、プラス1億円、機器・工事ではエレクトロニクス関連でプラスの10億円、産業ガス関連では、主に溶断・溶接関連ですがプラスの20億円の増収となりました。パッケージガスは鉄鋼、金属加工や食品医療向けなどの需要が伸びております。

また、バルクは主にセパレートガスで鉄鋼や金属加工、化学の需要が前期に比べ伸びておりますが、第3クォーターに比べると少し伸びは緩やかになっております。オンサイトでは、鉄鋼、化学向けで堅調に推移をし、操業が上がっております。

また、エレクトロニクスはアメリカ国内でも好調で、特殊ガスも堅調となり機器・工事と合わせて増収となっております。また、産業ガス関連の機器・工事では溶断・溶接関連の販売は引き続き好調です。

第3四半期との比較では、1.5円ほどの円安の為替影響を含めますが、売上収益はプラスの37億円となり、主にパッケージガス、半導体機器と溶接・溶断関係の売上収益が大きく伸びております。

セグメント利益ですが、68億円で前期比マイナスの4億円の減益となりました。為替による影響はプラスの7億円になりますので、為替影響を除くと、マイナス11億円の減益となります。

前年の第4四半期は一時的な電力低減による効果として8億円、一過性のものが計上されています。また、そのほかの一過性の利益と合わせると、12億円計上されておりました。それを加味しますと、実質的には1億円のプラスとなっております。

また、期初から続いているドライバー不足による人件費の高騰や、それに関連する物流コストの上昇など、厳しい状況は続いておりますが、強力な価格改定や生産性の向上、コストダウン等の取り組みを続けております。また、第3四半期との比較では、為替1.5円の円安影響を含めますが、コア営業利益ではプラス5億円となっております。

Next, Gas business in the US on page nine.

Revenue of the Gas business in the US was JPY60.5 billion, a YoY increase of JPY9.9 billion or 19.7%.

ForEx impact was positive JPY5.1 billion, and excluding this impact, revenue increased by JPY4.8 billion. ForEx impact is included in the revenue by products written in the supplementary materials to financial statements. Therefore, I will now explain the YoY comparison by product, excluding ForEx impact.

Packaged Gas, JPY900 million increase in revenue; Bulk, JPY400 million increase; On-site, JPY400 million increase; and Specialty Gas, JPY100 million increase.

Concerning Equipment and Installation, Electronics, JPY1 billion increase; Industrial Gas, mainly consisting of Welding and Cutting, JPY2 billion increase.

In Packaged Gas, demand rose for Steel, Metal Processing, and Food and Beverages.

In Bulk business, demand for Air Separation Gas for Steel, Metal Processing, and Chemicals increased from the previous fiscal year, but with more moderate growth compared with Q3.

On-Site business was favorable for Steel and Chemicals, and capacity utilization rate is increasing.

Electronics business is robust in the US as well. Also, Specialty Gas and the revenue increased for Equipment and Installation. In Equipment and installation for Industrial Gas, Welding and Cutting and related sales remains to be favorable. Compared with Q3, including ForEx impact of JPY1.5 depreciation, revenue increased by JPY3.7 billion, mainly consisting of Packaged Tests, Semiconductor Equipment, and Welding and Cutting.

Second, operating income was JPY6.8 billion YoY, decline of JPY400 million. Excluding ForEx impact of positive JPY700 million, operating income dropped by JPY1.1 billion.

In Q4 last year, there was a one-time earnings of approximately JPY800 million and factoring in other, there were other onetime earnings with a total of JPY1.2 billion of onetime earnings. And if we exclude this [inaudible] YoY profit variance is increase of JPY100 million.

The reason for the decline in profit is the shortage of drivers from the beginning of the fiscal year, pushing up labor costs and logistics costs. We are continuing aggressive price setting, due to the improvement and cost reductions, but power declined from the previous year.

The core operating income increased by JPY500 million compared with Q3, including ForEx impact.

業績概要 (欧州ガス事業)

(単位: 億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比		
	第4四半期 (1-3月期)	構成比	第4四半期 (1-3月期)	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	106	24.1%	116	19.3%	+10	+9.9%
	バルク	208	47.2%	301	49.8%	+93	+44.8%
	オンサイト	75	17.1%	122	20.3%	+47	+62.9%
	特殊ガス	18	4.3%	26	4.4%	+8	+40.4%
	小計	408	92.7%	567	93.8%	+159	+38.9%
機器・工事 他	産業ガス関連	32	7.3%	37	6.2%	+5	+17.0%
	小計	32	7.3%	37	6.2%	+5	+17.0%
合計	売上収益	440	100.0%	605	100.0%	+165	+37.3%
	セグメント利益	65		68		+3	+4.9%
	セグメント利益率	14.9%		11.4%			

※為替換算による影響: 売上収益 +12億円、セグメント利益 +2億円

前年同期比の増減要因について

- ・バルク・パッケージ・オンサイト: 製造業全般で需要が回復。
- ・急激な事業環境変化への適切な対応: 第2四半期に始まった記録的なエネルギーコストの急激な上昇は第4四半期にかけて加速したが、この増収の多くは、価格転嫁とコスト回収に努めたことによる。

次に、欧州事業の業績を説明いたします。資料の10ページです。

欧州は第3四半期に続いてエネルギー価格の高騰が続いており、その影響を大きく受けておりますが、強力な価格改定やコスト管理を行っております。

欧州事業の売上収益は605億円、前期比プラス165億円、プラスの37.3%の増収となりました。為替による影響はプラス12億円で、この影響を除いた事業では、プラス153億円の増収となります。

決算補足資料の商品別売上収益には為替の影響が含まれておりますので、影響を除いた商品別の増減額を申し上げます。

パッケージではプラスの8億円、バルクはプラスの88億円、オンサイトはプラスの45億円、特殊ガスはプラスの7億円、機器・工事ではガス関連などでプラスの5億円、溶断・溶接関連は横ばいとなっております。パッケージガス、バルクガスはエネルギーコストの上昇を、価格改定による増収インパクトが非常に大きいですが、ガスの需要も堅調に推移をしております。

オンサイトもパススルーなど、価格転嫁による売上収益が膨らんでおりますが、客先需要も鉄鋼、化学向けともに堅調に推移をしております。特殊ガスは主に車載向け半導体の需要増で堅調に推移をいたします。プラントガス関連機器と溶断関連も堅調です。

また、第3四半期との比較では、価格転嫁や需要増の影響を含め、売上収益はプラスの62億円となっております。

Gas business in Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q4 (Jan.-Mar.)	Composition ratio	Q4 (Jan.-Mar.)	Composition ratio	Difference	% Change	
Gases	Packaged	10.6	24.1%	11.6	19.3%	+1.0	+9.9%
	Bulk	20.8	47.2%	30.1	49.8%	+9.3	+44.8%
	On-site	7.5	17.1%	12.2	20.3%	+4.7	+62.9%
	Specialty gases	1.8	4.3%	2.6	4.4%	+0.8	+40.4%
	Subtotal	40.8	92.7%	56.7	93.8%	+15.9	+38.9%
Equipment and installation, other	Industrial Gases-related	3.2	7.3%	3.7	6.2%	+0.5	+17.0%
	Subtotal	3.2	7.3%	3.7	6.2%	+0.5	+17.0%
Total	Revenue	44.0	100.0%	60.5	100.0%	+16.5	+37.3%
	Segment OI	6.5		6.8		+0.3	+4.9%
	Segment OI margin	14.9%		11.4%			

•Forex translation impact: Positive impacts of ¥1.2bn. on revenue and ¥0.2bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・ Bulk, packaged and on-site: Demand rebounds in manufacturing sectors.
- ・ Appropriate response to rapid changes in the business environment : The sharp rise in record energy costs that began in Q2 accelerated through Q4, but much of the increase in revenue was due to our proactive efforts to pass on prices and to ensure cost recovery success.

Next, I will explain the Gas business in European, performance at page 10 of the material.

Europe has been bearing the brunt of continually rising energy prices as in Q3. Rigorous price revisions and cost control have been implemented in the region. Revenue in Europe was JPY60.5 billion, up JPY16.5 billion, 37.3% YoY.

Currency impact was plus JPY1.2 billion. Excluding this impact, the revenue increased by JPY15.3 billion.

Revenues by product in the supplementary financial materials include the foreign exchange impact. Allow me to share the YoY variance that excludes the foreign exchange impact.

Packaged Products was up JPY800 million; Bulk, up JPY8.8 billion; On-site, up JPY4.5 billion; Specialty Gases, up JPY700 million.

In Equipment and Construction, Industrial Gas-related revenue amongst others, was up JPY500 million. Thermal Cutting and Welding-related performance was flat. For Packaged Gas and Bulk gas, the rising energy costs leading to price revisions has been a significant drive on sales growth.

Gas demand is also increasing steadily. But with the adverse impact of Helium shortage, that risked performance was there—On-site sales are also gaining significant momentum with the ability to pass through increasing cost prices.

Demand from customers in the Steel and Chemical space is also at risk. We are enjoying bullish sales of Specialty Gases, primarily assisted by increased demand for Semiconductors in the auto industry.

Plant- and Gas-related Equipment and Thermal Cutting and Welding-related businesses are also performing nicely. QoQ revenue was JPY6.2 billion, reflecting the impact of price pass-through and increased demand.

Segment income was JPY6.8 billion, up JPY300 million, 4.9% from the previous year. Foreign exchange impact was plus JPY200 million. Excluding FX impact, profit increased by JPY100 million.

We have secured solid profits, thanks to strong price pass-throughs in response to rising energy costs, while the profit margin was down by 3.5%. Further, the foreign exchange impact was included, core operating income increased by JPY100 million QoQ.

続いて、セグメント利益ですが、68 億円、前期比プラスの 3 億円、プラス 4.9%の増益となります。為替による影響はプラスの 2 億円で、為替影響を除くと、プラス 1 億円の増益です。

エネルギーコストの上昇に対して強力な価格転嫁を実施しているため、利益額はしっかり確保をしておりますが、利益率は 3.5%ほど低下しております。また、為替の影響が含まれますが、第 3 四半期との比較でもコア営業利益は 1 億円の増益となっております。

1. 2022年3月期 第4四半期業績 -1. 四半期 (1-3月) 期間業績 業績概要 (アジア・オセアニアガス事業)

(単位: 億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比		
	第4四半期 (1-3月期)	構成比	第4四半期 (1-3月期)	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	9	3.3%	10	3.3%	+1	+17.1%
	バルク	102	37.2%	121	37.1%	+19	+18.5%
	オンサイト	10	3.8%	12	3.8%	+2	+18.7%
	特殊ガス	89	32.5%	110	33.8%	+21	+23.7%
	小計	211	76.8%	255	78.0%	+44	+20.7%
機器・工事 他	産業ガス関連	52	18.9%	61	18.9%	+9	+18.8%
	エレクトロニクス関連	11	4.3%	10	3.1%	-1	-13.8%
	小計	63	23.2%	72	22.0%	+9	+12.8%
合計	売上収益	275	100.0%	327	100.0%	+52	+18.9%
	セグメント利益	12		31		+19	+145.2%
	セグメント利益率	4.6%		9.5%			

※為替換算による影響: 売上収益 +21億円、セグメント利益 +2億円

前年同期比の増減要因について

- ・ パッケージ: 全般的に需要は回復。
- ・ 特殊ガス: 中国ではエレクトロニクス向けの出荷数量が伸びて増収。台湾及び韓国では採算性が改善。
- ・ 機器・工事 他: 産業ガス関連で、シンガポールと兼州で増収。エレクトロニクス関連で、台湾で減収。
- ・ 前期計上: ミャンマーでの固定資産減損損失 ▲7.5億円

続いて、アジア・オセアニアのガス事業の説明をいたします。資料の 11 ページです。

アジア・オセアニアは産業ガス事業、エレクトロニクス事業ともに堅調に推移しております。売上収益は 327 億円で、前期比プラス 52 億円、プラス 18.9%の増収となりました。為替による影響はプラス 21 億円で、この影響除いた事業ではプラス 31 億円の増収となります。

決算補足資料は為替の影響が入っていますので、除いたもので商品別の増減をご説明いたします。

パッケージはプラス 1 億円、バルクはプラス 13 億円、オンサイトはプラスの 1 億円、特殊ガス、プラスの 12 億円、続いて機器・工事では溶断・溶接を含めたガス関連でプラス 6 億円、エレクトロニクス関連ではマイナスの 2 億円となります。

バルク 13 億円のうち、セパレートガスはプラスの 4 億円で、電子部品、鉄鋼、金属加工、食品など多くの分野での需要が高まっており、中国、フィリピン、ベトナム、タイでそれぞれ約 1 億円の増収、また、LP ガスは CP 価格の上昇をもちまして、販売価格が上昇しております。

1. Q4 FYE2022 Business performance -1. Quarter (Jan.-Mar.) Period performance Gas business in Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q4 (Jan.-Mar.)	Composition ratio	Q4 (Jan.-Mar.)	Composition ratio	Difference	% Change	
Gases	Packaged	0.9	3.3%	1.0	3.3%	+0.1	+17.1%
	Bulk	10.2	37.2%	12.1	37.1%	+1.9	+18.5%
	On-site	1.0	3.8%	1.2	3.8%	+0.2	+18.7%
	Specialty gases	8.9	32.5%	11.0	33.8%	+2.1	+23.7%
	Subtotal	21.1	76.8%	25.5	78.0%	+4.4	+20.7%
Equipment and installation, other	Industrial Gases-related	5.2	18.9%	6.1	18.9%	+0.9	+18.8%
	Electronics-related	1.1	4.3%	1.0	3.1%	-0.1	-13.8%
Subtotal	6.3	23.2%	7.2	22.0%	+0.9	+12.8%	
Total	Revenue	27.5	100.0%	32.7	100.0%	+5.2	+18.9%
	Segment OI	1.2		3.1		+1.9	+145.2%
	Segment OI margin	4.6%		9.5%			

•Forex translation impact: Positive impacts of ¥2.1bn. on revenue and ¥0.2bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・ Bulk gas: Demand is recovering.
- ・ Specialty gases: In China, revenue increased due to growth in shipment volume for electronics. Profitability improved in Taiwan and Korea.
- ・ Equipment and construction, other: Industrial gas-related revenue increased in Singapore and Australia. Electronics-related revenue decreased in Taiwan.
- ・ PY: Myanmar fixed asset impairment loss (¥ 0.75bn.)

I will proceed to explain about the Gas business in Asia and Oceania . That's page 11 of the material.

In Asia and Oceania, both the Industrial Gas business and the Electronics business performed well. Revenue was JPY32.7 billion, up JPY5.2 billion, 18.9% from the previous fiscal year.

Currency impact was JPY2.1 billion, and the business excluding this impact increased sales by JPY2.1 billion. Revenue by product in the financial statement supplementary material includes the currency impact.

I will note here, the product-by-product YoY performance, excluding the currency impact.

Packaged Products was up JPY100 million; Bulk was up JPY1.3 billion; On-site, up JPY100 million; Specialty Gas is up JPY1.2 billion; Equipment and Construction Gas-related revenues, including Welding and Thermal Cutting, was up JPY600 million; Electronics-related was down JPY200 million.

Bulk was up JPY1.3 billion. Separation Gas was up JPY400 million. Demand was very brisk in many fields, such as Electronic Parts, Steel, Metal Processing, and Food, amongst others.

China, the Philippines, Vietnam, Thailand sales were each up by JPY100 million. LP gas was up JPY800 million in Australia, with the increase in sales price. Helium was down JPY100 million in India and other gases was up JPY200 million.

豪州でプラスの8億円、また、インドではヘリウムの影響を受けておまして、マイナスの1億円、その他のガスはプラスの2億円です。

オンサイトではベトナムでパイピングの需要が旺盛で、プラスの1億円。あと、特殊ガスでは半導体市場の堅調を受け需要が上がっておりまして、中国ではプラスの9億円、台湾、韓国では横ばい、シンガポールやその他の地域でプラスの3億円の増収となりました。

機器・工事では、産業ガス関連ではシンガポール、マレーシアと豪州で需要が回復して増収となっております。エレクトロニクス関連の機器・工事では台湾の引き合いは旺盛であります、進行基準による計上等で減収となっております。また、第3四半期との比較では売上収益はプラス9億円となっております。

次に、セグメント利益ですが、31億円で前期比プラス19億円、プラス145.2%の増益となりました。為替による影響はプラス2億円で、この影響を除いた事業ではプラス17億円の増益となります。

Leeden NOX、フィリピンでは横ばい、ベトナム、タイ、中国の産業ガスではそれぞれ1億円ずつ、計プラス3億円の増益となっております。また、インドについてはマイナスの1億円となっております。

豪州スパガスではLPガスの価格転嫁が進み、プラスの3億円の増益となっております。エレクトロニクス関連は特殊ガスと機器・工事を合わせて、プラス6億円の増益になりました。

また、前年はミャンマーにおきまして当初の計画どおりに事業が行われていないことを受けて、コア営業利益の中で、7.5億円の減損計上を実施しており、その剥落がございます。また、為替の影響も含まれますが、第3四半期との比較でもコア営業利益はプラス1億円の増益となっております。

1. 2022年3月期 第4四半期業績 -1. 四半期 (1-3月) 期間業績

業績概要 (サーモス事業)

(単位: 億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比	
	第4四半期 (1-3月期)	構成比	第4四半期 (1-3月期)	構成比	増減額	増減率
日本	53	84.3%	53	81.8%	-0	-0.5%
海外	9	15.7%	11	18.2%	+2	+19.0%
合計	63	100.0%	64	100.0%	+1	+2.5%
	セグメント利益	16	14		-2	-9.7%
	セグメント利益率	26.1%	22.9%			

※為替換算による影響: 売上収益 +0億円、セグメント利益 -0億円

前年同期比の増減要因について

- ・ 日本: 主力のケータイマグやスポーツボトルの販売は回復途上。家電需要が継続し、フライパン・タンブラーは堅調。
- ・ 海外: 韓国版の販売が回復。生産工場稼働が前期比で改善。持分法適用会社の業績は改善。

On-Site business in Vietnam was driven by brisk demand for piping. Revenue was up JPY100 million. The Specialty Gas business benefited from the brisk Semiconductor market. China was up JPY900 million; Taiwan and South Korea saw flat growth; and Singapore and other regions was up JPY300 million.

In the Equipment and Construction segment, Industrial Gas-related revenues increased in Singapore, Malaysia, and Australia, bolstered by recovery in demand. Equipment and Construction inquiries were brisk in the electronics industry. But as revenues are recognized as a percentage on project completion, revenues were down in Taiwan. QoQ revenues saw an upside of JPY900 million.

Next segment income was JPY3.1 billion, up JPY1.9 billion from the previous fiscal year. That is 125% plus. Currency impact was plus JPY200 million, and the business, excluding this impact, was up JPY1.7 billion.

Leeden NOX under the Philippines saw flat growth. Industrial Gas revenues in Vietnam, Thailand, and China grew JPY100 million each, bringing a total incremental JPY300 million. India was down JPY100 million.

In Australia, Supagas benefited from progress in passing through cost to price, hence, enjoying an increase in profit by JPY300 million. Electronics-related profits, including Specialty Gases, Equipment, and Construction were up JPY600 million. Business in Myanmar did not proceed as originally planned during the previous year. We set the cap for impairment charges at core OI level and recognized an impairment loss on fixed assets of JPY700 million. That was the drawback in Myanmar.

Accounting for currency impact, core OI was up JPY100 million over Q3.

1. Q4 FYE2022 Business performance -1. Quarter (Jan.-Mar.) Period performance

Thermos business

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY	
	Q4 (Jan.-Mar.)	Composition ratio	Q4 (Jan.-Mar.)	Composition ratio	Difference	% Change
Japan	5.3	84.3%	5.3	81.8%	-0.0	-0.5%
Overseas	0.9	15.7%	1.1	18.2%	+0.2	+19.0%
Total	6.3	100.0%	6.4	100.0%	+0.1	+2.5%
	Revenue	1.6	1.4		-0.2	-9.7%
	Segment OI margin	26.1%	22.9%			

•Forex translation impact: Positive impacts of ¥0.0bn. on revenue and negative impacts of ¥0.0bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・ Japan: Revenue of main products; vacuum insulated mugs and sports bottles has been still recovering. Revenue of frying pans and tumblers remained strong due to continued demand for homeware.
- ・ Overseas: Revenue in the Korean distributor recovered. Operation of production plants has improved from the previous year. Performance of equity method affiliates improved.

続いて、サーモス事業について説明いたします。12 ページをご覧ください。

売上収益は 64 億円で前期比プラス 1 億円、プラス 2.5%の増収となりました。為替による影響はほとんどございません。

日本では前年同期比で横ばいです。1 月半ばより再び新型コロナウイルス感染症拡大の影響に伴う活動制限がございまして、主力製品であるスポーツボトル、携帯マグの需要は低下をいたしました。しかし、家庭内で利用されるフライパンであったり、タンブラーの販売は堅調に推移をいたしました。第 4 四半期の後半は、新年度に向けた新製品の発売もございまして、盛り返してきているという状況です。

海外では韓国が好調になっております。また、生産工場ではマレーシアで一時、工場停止の影響というのがございましたが、フィリピン工場での堅調がカバーをいたしまして、前期比プラス 2 億円となっております。また、第 3 四半期との比較では、売上収益はマイナス 10 億円の減収となっております。

セグメント利益は 14 億円で、前期比マイナスの 2 億円、マイナス 9.7%の減益となりました。為替による影響はほぼございません。日本では減収によりマイナス 3 億円の減益、海外では韓国での販売が好調であることと、持分適用会社の業績が寄与してプラスの 1 億円の増益となりました。こちらも第 3 四半期との比較でもコア営業利益はマイナスの 5 億円の減益となっております。

1. 2022年3月期 第4四半期業績 -2. 通期 (4-3月) 累計業績

業績概要

	2021年3月期	2022年3月期	前期比		2022年3月期
	通期	通期	増減額	増減率	通期予想
(単位: 億円)					(2022年2月2日発表)
売上収益	8,182	9,571	+1,389	+17.0%	9,320
コア営業利益	872	1,027	+155	+17.7%	1,010
コア営業利益率	10.7%	10.7%			10.8%
非経常項目	15	-15	-30		0
営業利益 (IFRS)	888	1,011	+123	+13.9%	1,010
営業利益率	10.9%	10.6%			10.8%
金融損益	-111	-95	+16		-100
税引前利益	777	916	+139	+17.9%	910
法人所得税	-208	-249	+41		-220
当期利益	568	666	+98	+17.2%	690
(当期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する当期利益	552	641	+89	+16.1%	670
当期利益率	6.7%	6.7%			7.2%
非支配持分に帰属する当期利益	16	25	+9		20
為替レート (円)	USD (米ドル)	105.94	113.04		110
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	124.07	131.11		130
	AUD (豪ドル)	76.71	83.33		82



13 ページ以降には通期の業績を開示しております。簡単に説明をいたします。

2022 年 3 月期は新型コロナウイルス感染症によるロックダウンの影響を受けながらも、経済の回復基調が続き、コロナ前よりも強いパフォーマンスを発揮しているセグメントもございます。また、一方では下期より

Now let me talk about the Thermos business. That is page 12.

Revenue was JPY6.4 billion, up JPY100 million, 2.5% YoY. Currency impact was negligible.

In Japan, performance was flat YoY. From mid-January, restrictions on activities were imposed due to recurrence in the spread of COVID-19. As a result, there was ebbing in demand for our mainstay products, sports bottles and vacuum-insulated max. Frying pans and tumblers for home use performed briskly. And the second half of the year recovered, driven by the new products.

Looking to Overseas businesses, South Korea performed well. Malaysia was impacted by the flooding that hindered procurement, while production plants in the Philippines performed steadily. Revenue was up JPY200 million YoY. QoQ revenue was down JPY1 billion.

Segment operating income was JPY1.4 billion, down JPY200 million, minus 9.7% YoY. Currency impact was negligible.

Japan's profit also declined by JPY300 million due to declines in revenues. As for Overseas businesses, sales in South Korea was brisk, performance of the equity method affiliates contributed to JPY100 million upside in operating income.

QoQ core OI was down JPY500 million.

1. Q4 FYE2022 Business performance -2. Full-term (Apr.-Mar.) Cumulative performance

Consolidated results

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021	FYE2022	YoY		FYE2022
	Full-term	Full-term	Difference	% Change	Full-term forecast
					(Announced on Feb. 2, 2022)
Revenue	818.2	957.1	+138.9	+17.0%	932.0
Core operating income	87.2	102.7	+15.5	+17.7%	101.0
Core OI margin	10.7%	10.7%			10.8%
Non-recurring profit and loss	1.5	-1.5	-3.0		0.0
Operating income (IFRS)	88.8	101.1	+12.3	+13.9%	101.0
OI margin	10.9%	10.6%			10.8%
Finance costs	-11.1	-9.5	+1.6		-10.0
Income before income taxes	77.7	91.6	+13.9	+17.9%	91.0
Income tax expenses	-20.8	-24.9	+4.1		-22.0
Net income	56.8	66.6	+9.8	+17.2%	69.0
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	55.2	64.1	+8.9	+16.1%	67.0
NI margin	6.7%	6.7%			7.2%
Net income attributable to non-controlling interests	1.6	2.5	+0.9		2.0
Forex (Unit: JPY)	USD	105.94	113.04		110
(average rate during the period)	EUR	124.07	131.11		130
	AUD	76.71	83.33		82



Page 13 and onwards is our disclosure of full-term performance. Let me briefly explain.

In the fiscal year ending March 2022, while we were affected by the lockdown due to COVID-19, the momentum in economic recovery was maintained and some segments performed actually stronger than before the COVID-19 started to spread.

エネルギーコストの上昇による利益の圧迫、インフレによる景気後退リスクの懸念を残しながらも、パ
スルーや強力な価格改定、生産性の向上などコストダウンの施策を進めてまいりました。

これらの状況を反映して、2月時点での通期の収益予想、上方修正を行いました。円安の追い風もご
ざいでしたが、売上収益、コア営業利益ともにその予想も超えることとなりました。

売上収益は9,571億円で、前期比プラス1,389億円の増収となりました。為替の影響は308億円で、こ
の影響を除くと1,081億円の増収です。

次に、コア営業利益ですが、1,027億円、前期比プラス155億円、プラス17.7%の増益となりました。
為替換算の影響額はプラスの39億円で、この影響を除くと、プラス116億円の増益となります。

次に、非経常損益ですが前期比マイナス30億円の減益、マイナス15億円となりました。こちら、先ほ
ど申し上げたとおり、日本ガス事業の集約の損失であったり、アジアの関係会社の撤退によるもので
す。これらの非経常損益を含んだ営業利益は1,011億円となり前期比プラス123億円の増益となりまし
た。

金融損益もマイナス95億円計上されており、前期比で16億円減少して、財務の状態の改善が進んでお
ります。親会社の所有に帰属する利益は641億円で、前期比プラス89億円の増益となりました。セグ
メントごとの状況については、これまでの四半期ごとの説明をしておりますので、割愛をさせていただきます。

重要経営指標

項目	単位	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期
基本的1株当たり当期利益	円	127.59	148.13
海外売上収益比率	%	56.1	59.2
EBITDAマージン	%	21.2	20.4
ROE	%	12.0	11.2
ROCE	%	6.1	6.8
ROCE after Tax	%	4.4	4.8
1株当たり年間配当金	円	30	34
配当性向	%	23.5	23.0
設備投資及び投資	億円	614	765
減価償却費および償却費	億円	863	924
フリー・キャッシュ・フロー	億円	895	779
調整後ネットD/Eレシオ	倍	1.15	0.94
有利子負債残高	億円	9,492	9,292
純有利子負債残高	億円	8,581	8,355

27 May 11, 2022 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2022 results



また、27ページ以降にはアペンディックスとして重要指標、要約キャッシュ・フロー、要約財政状態計
算書として2022年3月期の数値を掲載しております。

From the second half of the year, while concerns remained on the squeeze on profits due to rising energy costs and
risk of inflation-driven business recession, we took measures such as cost pass-through, rigorous price revisions,
productivity improvement, and cost reductions.

On this backdrop, we revised the full-year earnings forecast upward in February. Benefiting from the strong yen,
both sales revenue and core OI outperformed expectations. Revenue was JPY957.1 billion, up JPY138.9 billion, 17%
from the previous fiscal year. Currency impact was plus JPY30.8 billion. Excluding this impact, revenue was up
JPY108.1 billion.

Core OI was JPY102.7 billion, up JPY15.5 billion, 17.7% from the previous fiscal year. Currency translation impact
was plus JPY3.9 billion. Excluding this impact, profit was up JPY11.6 billion.

Next, nonrecurring loss was JPY1.5 billion, down JPY3 billion from the previous fiscal year. This JPY1.5 billion loss
was incurred primarily due to the consolidation of the Carbonic Acid business in Japan's Gas business, impairment
loss, and a withdrawal of affiliated companies in Asia. Operating income accounting for this nonrecurring loss was
JPY101.1 billion, up JPY12.3 billion, 13.9% from the previous year.

Finance cost was JPY9.5 billion that was recognized, and this is a decline by JPY1.6 billion from the previous year.
Our financial standing is certainly improving.

Net income attributable to owners of the parent was JPY64.1 billion, a YoY increase by JPY8.9 billion, 16.1%.

The results by segment was explained in the quarterly performance section, so I will limit that.

Key performance indicators

Item	Unit	FYE2021 Full-term	FYE2022 Full-term
Basic earnings per share	JPY	127.59	148.13
Overseas sales ratio	%	56.1	59.2
EBITDA margin	%	21.2	20.4
ROE	%	12.0	11.2
ROCE	%	6.1	6.8
ROCE after Tax	%	4.4	4.8
Annual dividends per share	JPY	30	34
Dividend payout ratio	%	23.5	23.0
CAPEX(fund basis) & Investments and loans	¥bn.	61.4	76.5
Depreciation and amortization	¥bn.	86.3	92.4
Free cash flow	¥bn.	89.5	77.9
Adjusted net D/E ratio	Times	1.15	0.94
Interest-bearing liabilities	¥bn.	949.2	929.2
Net interest-bearing liabilities	¥bn.	858.1	835.5

27 May 11, 2022 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2022 results



The appendix section starts from page 27.

重要指標では、エネルギーコスト上昇に伴う価格転嫁により、売上収益の増加によりネガティブに作用している指標もございますが、ROCEでは前年比プラス0.7%の6.8%、また、設備投資なども前期比プラス151億円の765億円と期初の想定である800億円に近い水準になってきております。また、調整後のD/Eレシオもドレイパーが申し上げたとおり、0.94倍と大きく改善をしております。

2022年3月期4クォーター、通期の業績に関する説明は以上となります。

2. 2023年3月期 通期業績予想

業績概要

	2022年3月期		2023年3月期	
	通期	通期予想	増減額	増減率
(単位: 億円)				
売上収益	9,571	9,500	-71	-0.7%
コア営業利益	1,027	1,070	+43	+4.2%
コア営業利益率	10.7%	11.3%		
非経常項目	-15	5	+20	
営業利益 (IFRS)	1,011	1,075	+64	+6.2%
営業利益率	10.6%	11.3%		
金融損益	-95	-105	-10	
税引前利益	916	970	+54	+5.9%
法人所得税	-249	-280	+31	
当期利益	666	690	+24	+3.5%
(当期利益の帰属)				
親会社の所有者に帰属する当期利益	641	670	+29	+4.5%
当期利益率	6.7%	7.1%		
非支配持分に帰属する当期利益	25	20	-5	
為替レート (円)	USD (米ドル)	113.04	115	
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	131.11	125	
	AUD (豪ドル)	83.33	82.2	

※2023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 ▲58億円 コア営業利益 ▲7億円

22 May 11, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2022 results



最後に、本日公表いたしました2022年3月期業績予想について説明をいたします。資料の22ページです。

最初に、為替レートについて申し上げますとUSドルで115円、1ユーロで125円。1豪ドルは82.2円で計算をしております。

冒頭でドレイパーが申し上げましたとおり、3ページの注記に感応度を示しております。米ドルでプラスの米ドルで1億あたりの円安影響が、約プラスの20億円、売上ですね。コア営業利益でプラスの2.5億円、ユーロでは売上でプラスの16億円、コア営業利益では約2億円のプラスになる予定です。

売上収益は9,500億円で、前期比マイナス71億円、マイナス0.7%の減収となります。コア営業利益ですが1,070億円で、前期比プラス43億円、4.2%の増益です。非経常損益では5億円を計上しており、遊休の土地の売却等の予定をしております。

営業利益は1,075億円で、前期比プラス64億円、プラス6.2%の増益となります。また、法人所得税が前期比でプラス31億円増加してございますが、これは課税利益の増加に加え、前期に欧州で新型コロナ

The figures for the fiscal year ending March 2022 are laid out as key performance indicators, condensed consolidated statements of cash flows, and condensed consolidated statements of financial position.

In the list of key performance indicators, there are indicators of revenue increasing due to cost pass-through with rising energy costs, which has a negative effect. But ROCE increased by 0.7% YoY to 6.8%, and capital investment also increased YoY by JPY15.1 billion at JPY76.5 billion, which is close to the initial assumption of around JPY80 billion.

Adjusted net D/E ratio improved significantly to 0.94 times as CFO, Mr. Draper mentioned at the outset.

This concludes our explanation of our business results for the fourth quarter of the fiscal year ending March 2022.

2. FYE2023 Full-term forecast

Consolidated forecast

	FYE2022		FYE2023	
	Full-term	Full-term forecast	Difference	% Change
(Unit: ¥ bn.)				
Revenue	957.1	950.0	-7.1	-0.7%
Core operating income	102.7	107.0	+4.3	+4.2%
Core OI margin	10.7%	11.3%		
Non-recurring profit and loss	-1.5	0.5	+2.0	
Operating income (IFRS)	101.1	107.5	+6.4	+6.2%
OI margin	10.6%	11.3%		
Finance costs	-9.5	-10.5	-1.0	
Income before income taxes	91.6	97.0	+5.4	+5.9%
Income tax expenses	-24.9	-28.0	+3.1	
Net income	66.6	69.0	+2.4	+3.5%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	64.1	67.0	+2.9	+4.5%
NI margin	6.7%	7.1%		
Net income attributable to non-controlling interests	2.5	2.0	-0.5	
Forex (Unit: JPY)	USD	113.04	115	
(average rate during the period)	EUR	131.11	125	
	AUD	83.33	82.2	

* Total Forex impact for FYE2023 Full-term forecast: Negative impacts of ¥5.8 bn. on revenue and ¥0.7 bn. on core operating income.

22 May 11, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2022 results



Finally, I would like to explain the full-year earnings forecast for the fiscal year ending March 2023, that was announced today. That's page 22 of the material.

First of all, some comments on exchange rate. Our exchange rate assumptions were JPY115 to the US dollar, JPY125 against the euro, JPY82.2 to the Australian dollar.

As CFO, Mr. Draper presented at the onset, the note on page three shows the currency sensitivity. But the impact of the weaker yen against the US dollar to revenue is about plus JPY2 billion, and to OI, about JPY250 million. The impact of the euro to revenue was about JPY1.6 billion and to core OI, plus JPY200 million.

Revenue was JPY950 billion, down JPY7.1 billion, 0.7% from the previous year. Core operating income was JPY107 billion, up JPY4.3 billion, plus 4.2% YoY. Nonrecurring income was JPY500 million, and we are planning to sell some idle land. Operating income was JPY107.5 billion, up JPY6.4 billion, 6.2% from the previous fiscal year.

Income tax increased by JPY3.1 billion from the previous fiscal year, while the taxable income actually increased. The increase derives from the tax adjustments in the previous fiscal year related to COVID-19. This is not an increase deriving from material reasons borne in the current fiscal year.

With the energy prices from the second half of the year forecast to decline, YoY revenues will decline significantly, but then we are looking to grow our operating income and core operating income. With active price revisions and enhancements in productivity and cost reductions, we are looking to grow profit level.

ウイルスに関連する新税制の減税等の影響があったというもので、今期特別な理由で増えるものではないです。

今回、エネルギー価格が下期以降落ちていくことを想定し、売上収益は前期比では小幅に減少いたしますけれども、増益のための成長もしっかり見込んでおります。コア営業利益は市場の成長、積極的な価格改定の継続、生産性向上およびコスト削減の実施により増加する見込みです。

また、セグメント別の予想ですけれども、こういった情報は当社の各地域の事業戦略そのものにつながる情報になりまして、競争市場の観点から当社のグループの事業遂行そのものに影響を及ぼす可能性もあるため、今後は開示を控えさせていただきたいと思っております。なお、実績については従来どおり、四半期ごとにセグメントごとに皆様にとって有効な情報を開示していきたいと思っております。

今期の予想に対する当社のグループとしての方向性や、各セグメントで進めていくべき戦略について、足元の状況を踏まえてご説明をいたしますと、一つ目は、カーボンニュートラルに向けた社会の経済の動きに沿った新しい事業機会を獲得していくということになります。

具体的には CCU、CCUS を想定した中での HyCO の事業であったり、あるいは燃焼技術を生かした顧客のサポートを事業機会として捉えていきます。

二つ目は、エネルギー価格が高騰している中、当社のあらゆる事業について私たちの持つ付加価値を顧客に提供し続けると。そのために、コストをお客様に転嫁をして、収益を維持向上していくということです。

また、三つ目はエネルギー価格だけでなく、あらゆる物価が上昇しているインフレによるコスト上昇というものも対応して、生産性を上げていきます。

各セグメントでの取り組みとしましては、日本ガス事業では、エレクトロニクス産業向けの事業に注力をしていきます。また、生産性を高めて収益の質を高めていきます。このためにはまず、足元のエネルギー価格の上昇を着実に価格に転嫁をまいります。

米国ガス事業ですが、食品・飲料事業への注力、炭酸、液化炭酸やドライアイスの事業の機会を捉えていきます。また、バルクやパッケージなど、あらゆる製品をカバーし事業密度を上げ、オンサイトの拡張、増設の機会を獲得してまいります。

欧州のガス事業では、ヘルスケア、医療、食品・飲料などのレジデントマーケットに注力をして、事業機会を獲得してまいります。また、カーボンニュートラルに向けた取り組みに対してはグループをリードしていく立場となるため、施行する顧客に向けた取り組みを確実に実践し、より多くのアプリケーションを導入して、顧客と密接な関係を築いてまいります。

Our segment forecast information correlates to the business strategy of each region of the Company. The competitive market climate will potentially impact our group business performance. Therefore, we will exclude that information from our disclosures.

As for the actual performance, we will continue to announce segment by segment performance in our quarterly discussions for your benefit.

I will explain the Group's path forward toward achieving our guidance and the strategies that should be rolled out in each segment based on the current business climate.

Firstly, we will capture new business opportunities in line with social and economic movements toward carbon neutrality. To be specific, we will examine business opportunities, the HyCO business, assuming CCU and CCUS initiatives as well as the customer support, leveraging combustion technology.

Secondly, to continue to provide customers with the added value we have to offer in all of our businesses, with the backdrop of energy prices soaring, we will pass on those costs to our customers to maintain and improve our profit performance.

Thirdly, we will improve productivity to cope with increasing cost due to inflation with not just energy prices, but a wide array of commodity prices rising.

The initiatives of each segment are as follows.

The Gas business in Japan. We will focus on the Electronics business industry. We will enhance productivity and improve the quality of our profits. To this end, first and foremost, we will ensure we can pass on the current rise in energy cost to our prices.

As for the Gas business in the US, we will focus on the Food and Beverage industries to seize opportunities in the Liquefied Carbon and Dry Ice businesses. We will also ensure a broad offering of products, including bulk and packaged products; enhance the value of our offerings; and capture opportunities for on-site sales expansion and footprint expansion.

As for the Gas business in Europe, we will capture business opportunities by focusing on resilience and markets such as Health Care, Medical, Food and Beverage. In addition, we will leverage our position to lead the Group in carbon neutrality efforts. We will implement initiatives for targeted customers, introduce more applications, and build close relationships with our customers.

As for the Gas business in Asia and Oceania, this is a region with great potential to grow. We will drive profitability by investing capital proportionate to our growth in order to enhance the value of our businesses in the electronics and other markets.

Finally, in the Thermos business, we will drive sales of our outdoor projects such as sports bottles and portable mugs, whose growth bore the brunt of the COVID-19 pandemic. We will engage in marketing activities that accommodate the changes in lifestyles, leverage our offerings like frying pans and tumblers to further enhance our brand power.

That is all I have on the full-year guidance for the fiscal year ending March 2022.

Starting this year, rather than applying the ROCE based on core OI as a key performance indicator, we have newly set the ROCE based on profit after tax that better reflects the profits of our shareholders and creditors.

We also added EBITDA margin as another KPI that places focus on investment cash flow. This is an important indicator to keep track of our performance as we rank ourselves amongst global competitors.

また、アジア・オセアニアのガス事業では各国地域とも成長性の高いエリアになりますので、エレクトロニクス市場をはじめ、事業密度を高めていくための投資をしっかりと行い、収益性を高めていきます。

サーモス事業では新型コロナウイルス感染症拡大によって、拡大することができなかったスポーツボトルや携帯マグ、アウトドア製品を拡販していくとともに、ライフスタイルの変化を捉えたマーケティングをしっかりと行いながら、フライパンやタンブラーといった商材も活用し、ブランド力を高めてまいります。

最後、2023年3月期の通期見通しについては以上となりますが、今期から重要指標に従来のコア営業利益を基準としたROCEではなく、より株主や債権者に益する利益を基準とした税引き後の利益を基準としたROCEを設定いたしました。

また、投資に対するキャッシュ・フローを重視したEBIDAマージンも追加いたしました。グローバルコンペティターと伍していく上でも重要な指標と認識をしております。

今年は新中計であるNS Vision 2026のスタートの年になります。5月の20日に濱田が説明する決算説明会のあとに続けて中期経営計画の説明も行いますので、ぜひご参加いただき、理解を深めていただけたら幸いです。

以上、私のほうからの説明となります。ありがとうございました。

縦山：ドレイパーCFO、梅原 IR 部長、ご説明ありがとうございました。

This year marks year one of our new Medium-Term Management Plan, NS Vision 2026. Following the financial results briefing to be presented by CEO, Mr. Hamada on May 20, we will present the details of our Medium-Term Management Plan. We hope you will join us so that you may enhance your understanding about our company.

That is all for myself. Thank you for your attention.

Momiyama: Thank you very much for your presentation, Mr. Draper, CFO; and Mr. Umehara, General Manager of IR.

質疑応答 (敬称略)

樫山 [M]: これから質疑応答の時間とさせていただきます。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。

それでは、予定終了時刻まで受付順に質問をお受けしたいと思います。それでは、榎本さん、お願いいたします。

榎本 [Q]: すみません。BofA 証券、榎本と申します。よろしくお願いたします。

3点あるのですけれども、1点目が、もし可能であれば、新年度の設備投資の金額をどう見ていらっしゃるか。終わった期、765億円ですけど、今年度増えるのか、それとも減っているのか、その辺の見通しについて教えてください。

Draper [A]: This is Alan Draper speaking. Thank you for your question. We do anticipate an increase in our capital spend in fiscal year ending 2023, probably in the magnitude of maybe about 10% to 15%. But certainly, that depends on what type of projects and timing, and if we're having any significant delays due to the supply chain disruption around the globe. But that's kind of in the range of what we're expecting from the JPY75 billion this year, increasing maybe about 15% or so.

(Supplemental note by the Company) The above capex is limited to basic capex, and the amount including strategic investments and acquisitions will be updated in the earnings presentation on Friday, May 20, 2022.

榎本 [Q]: ありがとうございます。2点目が資料 22 ページの会社計画についてお伺いしたいのですが、売上高の見通しが今回、若干ですが減る予想になっていて、おそらく、これ下の注を見ると、為替の影響を補正してもほとんど横ばいの売上高予想になると思います。

エネルギー価格とか、いろいろな影響がおそらく売上高にあるとは思いますが、お伺いしたいのは、実質的に今期、数量が増えると見ていらっしゃるのか、もし増えるのであれば、例えば、どの程度増えるのかとか、何かヒントをいただけないでしょうか。

Draper [A]: Sure. Thank you for the question. This is Alan Draper again. Overall, the FX impact, if you walk from 2022 to 2023, is about a JPY5.9 billion impact. And also, we've got significant pass-through that's occurring. If you kind of strip out the pass-through and surcharges that are temporary, or typically are temporary in nature, and you back out the FX, our underlying growth rate is just above 2.5% in the sales line. We are expecting some modest growth on sales, backing out FX as well as pass-through that we had this year, that our budget is not anticipating for next year, but we'll have to see how things develop with the energy side of things. That will be determined as we go.

Question & Answer (without honorifics)

Momiyama [Moderator]: As I mentioned at the outset, the Q&A session will be answered mainly by CFO, Mr. Draper, who is an English speaker. For this reason, the Japanese channel on Zoom will be a simultaneous interpretation from English to Japanese. If you would like to participate in the discussion in English, please use the English channel. Please note that the script of your questions will be posted on our corporate website at a later date, along with our presentation. That's all from my side.

We would like to answer any questions you may have in order of application until the scheduled closing time. Enomoto-san, please go ahead.

Enomoto [Q]: I'm from BofA and my name is Enomoto. Thank you for this opportunity. First, if possible, CapEx amount for the new fiscal year. JPY76.5 billion for the fiscal year that just ended. This fiscal year, is it increasing or decreasing from this level?

ドレイパー [A]: アラン・ドレイパーです。ご質問ありがとうございます。

設備投資は 2023 年 3 月期に増える予想です。10 から 15%増える予想ですが、プロジェクトの性質とか、タイミングによりますが、また大きく遅れがあるかもしれない、サプライチェーンの混乱によって。そういった要素にはよりますけれども、750 億から 10 ないしは 15%増えるということ予想しています。

(当社による補足追記) 上記設備投資金額は、基礎的な設備投資に限定した言及であり、戦略的投資や買収を含む金額は 5/20(金)開催予定の決算説明会で更新いたします。

Enomoto [Q]: Thank you very much. The second question I have is on page 22 of the presentation regarding your corporate plan. Revenue forecast this time around is to slightly decrease, and probably this is due, if we look at the footnote, with the currency revision, it's going to be almost flat growth.

In the Energy and Chemicals business, I think there are various impacting factors to drive the sales performance. But virtually this year, are you forecasting increasing volumes? And if so, to what magnitude is volume to increase? If you could give me some tips on that, that would be useful.

ドレイパー [A]: はい。ありがとうございます。この為替の影響は 2022 年度から 23 年度まで 59 億円のインパクトであります。多くのパススルーが実現できていますので、パススルーを排除し、そして、一過性のサーチャージ、重量、それは一過性でありまして、そして、潜在的な売上高の成長率は 2.5%ぐらいであります。為替ですとかパススルーを考慮に入れば、当期は損です。

来年の予算につきまして、エネルギー価格がどのように展開するのかということ注視しながら予想をしていきます。

榎本 [Q]：最後に3点目で、同じように営業利益が今年、64億円増える予想になっておりまして、為替除くと70億円強伸びると思うのですが、こういった要因で営業利益が伸びると見ていらっしゃるのか。今おっしゃられた、潜在的な売上高成長2.5%による数量増とか、あと、値上げ、価格転嫁とか、こういった要因で増益になると見ていらっしゃるのか教えてください。

Draper [A]: Overall, obviously, that additional volume is going to be getting the operating profit and leverage associated with it. But one of the things that we're really focusing on through our midterm plan, which we'll talk more about on the May 20 with President and CEO, Hamada-san, is we're really going to be focusing on profitability improvement.

As we've been really trying to drive the business with productivity projects and enhancements, we're going to continue to do that around the globe in a very methodical basis. It's going to be volume growth. It's going to be productivity growth. And, because of the high energy and inflation costs, really pricing and pass-through and surcharges are going to be kind of holding those costs at bay and neutralizing them. So, it's really going to be price or productivity as well as the volume that drives the bottom line. And certainly, we're going to have new projects that are starting up and new capital that comes in as well in this fiscal year, March 2023.

榎本 [A]：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。続きまして、河野さん、お願いいたします。

河野 [Q]：もしもし、野村証券、河野でございます。よろしくをお願いいたします。

私も資料22ページを見ておりまして、新年度のコア営業利益計画をお伺いしたいと思います。あまり詳細お話できないということですが、コア営業利益43億円増益見えていますけれども、地域ごとにまんべんなく増益を見込まれているのか、それとも増益減益のでこぼこがあるのかどうか、ヒントをいただくこと可能でしたら可能な範囲で教えてください。

Draper [A]: Sure. As mentioned a bit, our growth rate in the core OI is 4.3%. If you take currency into account, it's probably closer to just about JPY5 billion or 4.9%. When you look at the major drivers, we're not going to be disclosing segment information, but I'll give you some indications of growth rates.

Overall, the growth rate in Japan is going to be relatively modest, as you can imagine. The US growth rate is going to continue pretty strongly. They've got good economic background right now. Certainly, there's some headwinds in the environment with inflation. But overall, we're expecting things to continue pretty strong. Europe, also probably relatively modest growth rate. We think that with the high energy price, we're not going to have a significant improvement in volumes, probably more headwinds on the volume side. Asia Oceania will continue to do well. That's been obviously our strong economic growth environment. Our indications are that things will continue to do well in Asia. Certainly, there's some short-term headwinds with COVID in China. But overall, we're expecting things too on par, really grow through the year.

The last area is Thermos. We're expecting Thermos to also continue to perform pretty well and grow, and that's really going to be a result of not having any type of lockdowns and restrictions in place, which allows the business really to focus on sports and motion wear and also new product offerings. Strong growth in Asia, Oceania, US; more modest growth in Japan and Europe; and then pretty good growth in Thermos. Obviously, all those locations are

Enomoto [Q]: A last question. Similarly, for operating income, JPY6.4 billion increase is expected this fiscal year. Excluding ForEx impact, I think that's going to be about a JPY7 billion growth. What is the reasoning behind this expected operating income increase, 2.5% increase in sales and increase in volume and price pass-through? What is the reasoning behind the expected operating income increase?

ドレイパー [A]：全体的にボリューム、数量が増える。その結果、営業利益増加を記載していますけれども、でも、中期経営計画で上市していることが、詳細は濱田社長のほうから5月20日に説明がありますけれども、収益性を改善したいということなのです。

生産性改善のプロジェクトを世界的に進めます、系統だった形で。その結果、ボリュームが増える、生産性も増える予想です。

また、エネルギーコスト、また、インフレが続いているということから価格のパススルーとサーチャージで中性化をしていきたいと思っています。価格、生産性、そして、数量増ということ。新しいプロジェクトが始まりますので、そのための設備投資も控えています。

Enomoto [A]: Understood. Thank you very much.

Momiyama [M]: Thank you for your question. Mr. Kono, please.

Kono [Q]: I am Kono from Nomura Securities. Thank you for your time. I would also like to refer to page 22 regarding the core OI plan for the new fiscal year. I understand you cannot elaborate that your core OI is increased by JPY4.3 billion. Are you going to see the same momentum in each region? Or is there going to be a difference in growth rates by region? If you can elaborate on that point, that would be helpful.

ドレイパー [A]：少々説明いたしましたけれども、43億増えるということになっていますけれども、為替を考慮に入れると50億、4.9%と想定します。

セグメントごとの詳細は開示できかねるのですが、日本の成長率は微少であります。想像どおりであります。また、米国については堅調に伸びると予想しています。非常にその経済環境が追い風となっていて、インフレが進んでいるけれども、非常に堅調に推移する。

また、欧州につきましても堅調に推移すると思います。やはり、エネルギーコストが高騰しているということは、数量は増えない。アジア・オセアニアは継続的に順調に推移する、非常に強い経済成長が見られる中、それが追い風となっています。

もちろんコロナが中国で蔓延しているということで、それは逆風になりますけれども、年間通じて成長は順調に進むのではないかと想定しています。

going to have a really big focus on productivity and really trying to improve the profitability for the business. Thank you.

河野 [Q]：質問もう1点、お願いしたいと思います。

今度は資料10ページを見ておまして、第4四半期の欧州ガス事業なのですけども、ガスの売上の伸び率を見ますとパッケージが9.9%増、バルクが44~45%増、オンサイトが62%ということになって、かなり伸び率に差がありますけども。

値上げを想定されていると思うのですが、これは、パッケージは値上げがなかなか難しい、バルクやオンサイトに比べると難しいということの意味しているのかどうか、アメリカ事業はそういうふうにあまり差が出ていないので、こちらの伸び率の差が、この欧州とかアメリカ、値上げ力の差なのかどうか。この辺を教えてください。

Draper [A]: I think overall, I'll just give you kind of comments on price from what I see. Certainly, right now, pricing is an environment that—I'm sorry, there's some feedback on the line if people could put the phone on mute, it will be appreciated. Overall, with respect to price, all the businesses are trying to do their best to get price into the environment. I see that the European team has been doing it across all product lines. They've been successful doing it. They've got a lot of newspaper articles and common public disclosures on the energy cost. Certainly, that's an area that we're continuing to focus on, and the team has been successful. We expect them to continue to be successful.

In the US, the pricing is coming more through the distribution front. We're paying contract carriers and we've got a high diesel cost. We're really pushing on delivery surcharges and temporary mechanisms to recoup that. And from my view, Europe and US are both doing pretty well on price. Europe is doing probably a little bit better, but the US is working hard to catch up. As I mentioned in my prepared remarks, they're probably a quarter or two behind, but I think that they're doing the efforts and they'll get there, so they start recouping all of the costs on the price side from price as well on Packaged as well as Bulk.

Hopefully, that answers your question.

河野 [Q]：ありがとうございます。もう1点お願いしたいのですけども、日本で2月から10%ぐらいの値上げを取り組んでいたかと思うのですけども、この進捗状況を教えてください。

Draper [A]*: Yes. The team obviously has a better environment than they have in the past on pricing. And they are having success. Some of the success is starting a little bit later. Many companies, I'll say, were pushing back until the start of the new fiscal year. Obviously, it's a big time. April 1 is a big time. Overall, I'm not going to get into the exact level of success, but I know the team is pretty happy with what they've been doing, and we're reasonably pleased.

Hopefully, the energy prices don't continue to go up because, obviously, that will be a delay and a headwind on the business. But if they can kind of stay and normalize, I think that the team is doing a good job recouping pretty much the majority of the costs that are coming at the business. Thank you.

また、サーモス事業につきましては、継続的に順調に成長しながら確立していくと考えます。これは今後、その制約ですとか、ロックダウンがないことを想定し、そうすれば、スポーツ、モーションウェア、そして、衛生品、新製品を展開することによって牽引されると思います。

なので、日本は米国、ヨーロッパ、そして、サーモスは以上でございます。それらの地域に関しましては、生産性を向上する年と置きながら、利益率を向上していくことに励みます。

Kono [Q]: Thank you very much. I have another question. Page 10 of the handout. Q4, European Gas business. Gas revenue growth rate for Packaged is 9.9%; Bulk, 45% or so. There are differences depending on type of product. And I think you're expecting a price hike. For Packaged gas, is it difficult to increase price? There is not so much of a difference in the US. Why is this? Is it more difficult to increase price in Europe for certain products?

ドレイパー [A]：全体的に価格をどう見ているのか説明したいと思うのですけれども、価格に関しましては、全てのビジネスはもちろん最大限を尽くして最もいい値段をつけたいということであるのですけれども、ヨーロッパのチームは全ての製品で値上げをしたいと思っている。

エネルギーコストが高騰しているということが報道されていますけれども、このことにフォーカスしてチームは努力を続けたいと思っています。

アメリカの場合は、物流による影響のほうが多いのです。配送のサーチャージを行っています。

エネルギーというよりも物流の影響、どちらかというアメリカは影響が出ている。ヨーロッパのほうが全体的に価格の値上げはうまくできている、1~2四半期ほど遅れていますけれども、アメリカは。でも、パッケージ、バルク両方ともできるだけ値上げができるよう努力をしていくという状況です。

Kono [Q]: One more question, please, if I may. In Japan, from February, I think you increased prices by around 10%. How much progress are you making in realizing those price increases?

ドレイパー [A]：こちらのチームでは非常に環境的には良好な値上げを促せるような環境にあります。成果は出しています、一部。その成果は遅れを取って出てきています。

一部の顧客はそれに抵抗をしながら、新しい年度まで待ってくださいということも言われているのですけれども。どれだけ成果を上げているかということを抑えさせていただきますが、かなりこれまでの成果に関しては満足しています。

河野 [A]：分かりました。ありがとうございます。私からは以上です。

縦山 [M]：ご質問ありがとうございました。続きまして、山田さん、お願いいたします。

Yamada [Q]: Hello. This is Yamada. I'm from Mizuho Securities. Thanks very much for the elaborations. First of all, congratulations to the great job in the EU. I was not expecting such a great pass-through in the pricing. And as a result, you're showing great sales improvement as well as maintaining operating profit.

As far as the EU is concerned, in my understanding, you are basically passing through the pricing in packaging gases as well. And the reason why in packaging, the ratio is relatively lower, it's simply because in the packaging, the production cost, in proportion to the sales revenue, is much lower than the rest of the other businesses because the unit price is different. Is my understanding correct or not? Could you please elaborate?

Draper [A]: Yes. I agree that your assessment is correct.

Yamada [Q]: Thanks very much. Second, may I also clarify one other point? As far as the page 22 is concerned, you're showing sales revenue declined by around JPY7.1 billion in this ongoing fiscal year versus last fiscal year. And according to your answer to Mr. Enomoto's question, in my understanding, you are expecting approximately 2.5% volume increase throughout on an average basis.

Since you are expecting some surges to be stripped out, the volume increase will not be translated into the sales revenue. Is my understanding correct or not? And if not, could you please elaborate? Because I did not fully understand your answer to Mr. Enomoto's question. I'm sorry for that.

Draper [A]: Sorry for the lack of clarity. Overall, if you kind of strip out the FX and pass-throughs, I'm trying to look at things on an excluding pass-through basis, so I'm trying to get it to really volume-related revenue. If you strip out the increase that we had this year and kept it flat going into next year, so basically, eliminating pass-through in 2022 and eliminating any pass-through in 2023, the overall underlying growth rate is going to be just over 2.5%. We're trying to put on as an apples-to-apples comparison basis, stripping out the pass-through in both years to get to the growth rate.

Yamada [Q]: Understood. The 2.5% is basically the volume growth?

Draper [A]: That's correct.

Yamada [Q]: Thanks very much. May I ask you about the risk associated with volume growth? Because what I'm concerned about are basically because of the supply chain disruption as well as the energy price hike and also quite a big headwind against the steelmaking industry, especially blast furnaces because of the energy price hike as well

これからエネルギー価格がさらに逆風になると思うので、それは避けたいと思っているのですが、それが正常化できればそういったコストを回収できるのではないかと想定しています。ありがとうございます。

Kono [A]: Understood. Thank you very much, and that's all from my side. Thank you.

Momiyama [M]: Thank you for your question. Mr. Yamada, please go ahead.

山田 [Q]：みずほ証券の山田です。具体的な説明ありがとうございます。

まず、EUでの素晴らしい業績、おめでとうございます。価格のパススルーで大きく成功を収めたということで、その結果、売上、収益、利益ともに改善しています。

EUに関して、私が理解している限りで、価格をパッケージ化してもパススルーしている。パッケージングの場合、価格転嫁の割合が低い。その理由はパッケージングの場合、生産コストが売上に対して低いということかと思えます、ほかのビジネスに比べて。単価が違うので、という理解で正しいでしょうか。具体的にご説明をお願いします。

ドライバー [A]：はい。おっしゃるとおりです。

山田 [Q]：ありがとうございます。あと、もう一つなのですが、もう一つ確認したいことがあります。22ページについてなのですが、ここでお示ししているのは収益が7.1ビリオン減ると、対前年で減るということになっています。また、榎本氏への答えにおっしゃっていたのは、2.5%の数量増を見込んでいらっしゃるとおっしゃいました。

また、サーチャージがスリップアウトされるということで、数量の増が収益増につながらないということで理解は正しいのでしょうか。そうでなければ、それを補足していただければと思います。榎本氏への答えを十分に理解しませんでした。失礼いたしました。

ドライバー [A]：十分に説明せず失礼いたしました。その為替とパススルーを除くと、例えば、パススルーを除いた上で考えます。それはつまり、その数量に起因する収益のことに焦点を絞るのですが、横ばいから来期にかけて、2022年度のパススルーを除いて、23年度のパスも除けば、全体的な潜在的な成長率はだいたい2.5%強になるのではないかと想定しています。

それはその同じ条件で考えて、パススルーを両年度とも省いた上で成長率を計算しています。

山田 [Q]：ということは、数量成長がだいたい2.5%ということですね。

ドライバー [A]：はい。

山田 [Q]：ありがとうございます、もう一つ伺いたいのなのですが、ボリュームの成長に伴うリスクについて聞きたいと思えます。基本的に何を気にしているかというと、サプライチェーンの混乱があ

as downstream industries uncertainties, do you see [or hear] of corrections? Or so far, as far as your information is concerned, so far, such concern is not yet apparent? Could you please elaborate your current feeling?

Drapeer [A]: What I'll do is, if you don't mind, I'll do a quick walk around the globe of what the team feels on business performance by market segment, at least give you a flavor for the large industries or the larger.

Overall, if you look at the European business, overall, they're seeing obviously some positive movement in the Defense and Aerospace section and division, or segment. Chemicals is roughly neutral. The Energy business is roughly neutral. Food and Beverage and Health Care are positive. Obviously, those are more with population growth and returning to normality from a Food and beverage perspective. And metal is basically cooling off, right? We're seeing some risk because of the high power price that the volumes might be trending down a bit. On the environmental area, the remediation side, we're really seeing good opportunities in the short and long term. Obviously, each region is going to be a mixed bag, but there's certainly positives and negatives in each region.

If we take it over to the US business, the Food area, we expect to be strong. Semiconductors remain strong. Construction's slightly positive, but certainly concerning with the interest rate increases in the United States and home spending and home-type of construction. Fabrication, also we think it might be a little bit neutral. Medical is probably down because of the lack of oxygen usage now due to COVID. Energy sector, usually, we'd expect it to increase with oil. The overall environment is overall positive in the United States still and looking favorable despite the headwinds from interest rates and inflation.

In Japan, we're seeing positive momentum in Electronics. Medical, unfortunately, is—well, fortunately and unfortunately—it's down. Certainly, it's down due to less COVID-19, less ventilator sales. That's obviously a headwind for the Japan business. But Steel and Chemicals are really maintaining. We're not seeing any major slowdown in those areas and the team expects the On-Site business in this to be roughly flat, maybe down a little bit next year as compared to the year that just ended. That's at least a little bit of an outlook by region.

In Asia, we are seeing pretty strong growth still. We expect strong growth in Asia. China is a bit of a concern to us from the lockdown perspective, what impact that's going to have on industrial. But we still think that everything is going to come out pretty good from their perspective. But we do have a little bit more concern on short-term impact in China across the Asia business.

Yamada [M]: Great. Thanks very much.

樫山 [M]: ご質問ありがとうございました。それでは、大和証券の阪口さん、お願いいたします。

阪口 [Q]: お世話になっております。大和証券の阪口です。私からも2点お願いいたします。1点目が、日本のセグメントの状況についてもう少しお願いいたします。

る、また、エネルギー価格が高騰している。加えて、鉄鋼メーカー、特に高炉が逆風を受けている、下流の事業に不確定要素があるということから、調整は予定しているのでしょうか。

現時点でこのような懸念は顕在化していない、調整は必要ないということでしょうか。

ドレイパー [A]: お差し支えなければ、簡単に世界的に、マーケットセグメントごと、主な業界ごとに、どういう業績見通しなのかを説明したいと思います。

まず、ヨーロッパのビジネスですけれども、全体的に防衛、航空宇宙産業が明るい兆しです。化学は横ばい、エネルギーも横ばい、食品・飲料はプラスです。人口増、また通常生活に戻るということで、食品・飲料業界は成長を見込んでいます。

そして、鉄はクールオフということ。エネルギー価格の高騰もありますし、また、環境関連へ事業はいいチャンスが短期、長期的に控えていると思います。

地域ごとに違いはありますけれども、こういう状況です。米国ですけれども、食品は強い、半導体も強い、そして、建設へも若干プラス、でも、アメリカで利上げがありましたので、不動産業界に懸念があるということ、建設業も影響があるかもしれない。

金属加工、横ばい、コロナによって人工呼吸器の利用が下がっているということ、医療器は下がる。石油に関連して影響も受けるということ、利上げとインフレの影響はありますけれども、アメリカは全体的にプラスです。

日本はエレクトロニクス、プラス、医療機器は幸か不幸か下がっています。コロナの影響が下がっていますので、人工呼吸器の売上が下がっている。それが日本ビジネスの逆風にはなりません。でも、鉄鋼、化学品は横ばいを見込んでおります。特に低迷しているとも見ていない。横ばいか、減ということかと思えます。以上が日本です。

アジアは引き続き堅調な成長を見込んでいます。中国のコロナのロックダウンが産業ガスに影響を与えるかもしれないということ、懸念はしていますけれども、中国はどちらかという短期的な懸念かと思えます。

山田 [M]: ありがとうございます。

Momiyama [M]: Thank you for your question. Next, Mr. Sakaguchi from Daiwa Securities, please.

Sakaguchi [Q]: Sakaguchi of Daiwa Securities. The first question is regarding the Japan segment. I would like elaboration on this. On QoQ, profit is flat, but then, seasonality accounts for Equipment and Construction are strong and so that should bring an increase. However, with the increase in energy costs, they will bear the brunt of that. Also, this year's feeling of the prospects for energy costs increasing, are you able to pass over those increasing energy costs in the Japan business?

QonQで利益横ばいですが、通常の季節性ですと4Qは機器・工事のところが強いですので増益になるかと思えますけれども、今回、横ばいだったのは、基本的にはエネルギーコストの上昇の影響が大きかったと。そういう理解でよろしいでしょうか。

また、ちょっと今年度の価格改定の手応えですね。まだちょっとエネルギーコスト上昇は続くと思えますけれども、それを全て日本についても転嫁できると期待していいのかについてお願いいたします。

Draper [A]: In the fourth quarter for Japan, we didn't see the normal seasonality uptick because we had a lot of headwinds on the business that we do, the Respirator. That business was down pretty significantly compared to last year, so that was a large headwind, and we weren't able to offset that with other equipment activities. That's one of the major drivers.

Can you just maybe repeat the second question one more time for me, please?

阪口 [Q]: 失礼しました。価格改定のところは日本についても、まだエネルギーコストが上がったとしても、今期はある程度、フルでカバーできるという期待を持ってよろしいでしょうか。

Draper [A]: Okay. Thank you for repeating the question. Overall, the team's been doing a good job based on what the power price has done, or the energy price has done, over the last few months. They've put actions in place. They've got a game plan to recover.

My main concern is if energy prices keep going up, there's going to be a lag effect similar to what we're seeing now, right? They had some costs that came through. They're working on actions, but the actions are lagging a bit. It depends how fast they go up and how long they stay up. But right now, if we can kind of settle around the rate we are or where we were maybe a month or so ago, I feel pretty good that we're going to do a good job recovering, but it's going to probably be a constant effort to try to catch up if the rates keep going on a continuous basis. We'll be behind the curve a couple of quarters because the pricing process is a little bit slower in Japan than maybe some of the other geographies. That's kind of my thoughts on this right now.

阪口 [Q]: 分かりました。ありがとうございます。2点目は、そのヘリウムに関して、他社からも少しタイト化しているという話がありますけれども、特に調達先を考えると御社はかなり厳しい状況かと思うのですが、そのような理解でいいのかということと、ロシアの権益に関して、減損のリスクは考えなくていいのかについてお願いいたします。

Draper [A]: On Helium, yes, the supply chain is tight with some outages at our suppliers. We're having difficult situations. We're certainly doing allocations and things of that nature. Demand remains strong across the globe with respect to Helium, so we're certainly pushing on the price aspect wherever we can. But we are tight on supply, and we certainly could use more from that vantage point.

When you talk about Russia, as you know, in February 2018, we signed an agreement with Gazprom. However, the launch of that has been delayed, and we don't expect it to even start until probably sometime in 2023, maybe even late 2023. As of today, we're not really considering any actions on revisions of the contract. We have to wait and see what happens with the war. We have to find out if what happens with sanctions. As of today, we're just waiting

ドライバー [A]: 第4四半期、日本の事業におきましては、通常の季節性は見られませんでした。非常に逆風が強かったのが、この人工呼吸器においてでありまして、かなり多く落ち込みました。昨年と比べて。

それが大きな逆風でありましたので、それをほかの機器販売で相殺することができませんでした。また、もう一つの質問、もう1回お願いできますか。

Sakaguchi [Q]: Regarding price revisions in Japan, with the energy prices increasing this fiscal year, are you going to be able to fully cover that and realize that price revision?

ドライバー [A]: はい。ありがとうございます。全体的にチームは成果を出しています。例えば、電力コストが、そして、エネルギー価格の動向を踏まえて、いろいろと施策を展開しています。それを回復するための施策は効果的に展開されているのですけれども、ただ、これ以上にエネルギーコストが増えますと、その転嫁というのがなかなか難しくなってきます。

アクションは非常にその勢いを失ってしまうのではないかと考えます。どれぐらいの度合いで高まるかということにもよりますけれども、例えば、1カ月前の状況であれば、それが回復できるのではないかと期待をできます。

引き続き、これは継続的にコストが上がれば、それに追いつくのに大きな課題になってまいります。やはり、ほかの地域も同じことだと思います。

Sakaguchi [Q]: Understood. Thank you very much. About Helium, other companies are also saying that supply and demand is tight. In the case of your company, you might be in particular difficulties. Is that the correct understanding for Helium business?

And Russia, are you considering impairment risk for Russian business?

ドライバー [A]: ヘリウムに関してはサプライチェーンがタイトです。停電などもあって、サプライヤーの供給不足もあり、配分をすることで工夫していますけれども、世界的にヘリウムの需要は強いということで、価格で対策を取っていきたいと思っています。確かに供給はタイトと見ています。

そして、ロシアですが、ご存知かと思えますけれども、2018年2月にガスプロムと契約を締結しました。でも、立ち上げが遅れています。そして、2023年あるいは2023年末ぐらいまで開始できそうにないで

to see how things play out, and we have quite a while before we have to really worry about those actions. But we certainly are keeping a careful eye on it, but we have to see how things develop over the next six months to 12 months, and then we'll have to determine the next step of action.

Right now, there's no concern or issue because the contract really doesn't start up because the suppliers delayed significantly from the original timeline.

I'll also ask Moroishi-san to make a few comments as well on this area.

諸石 [A]：ロシアの権益につきましては、われわれ投資をしておりませんので、減損のリスクはまったくないというふうに認識しております。

阪口 [A]：分かりました。ありがとうございます。私から以上です。

樫山 [M]：皆様、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、お受付できなかったご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 2022 年 3 月期通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す。

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

Draper: Thank you, everyone.

す。契約の改定ができるかどうか、戦争がどうなるのかによります。また、制裁がどうなるのかもよりますので、今のところ様子見ということです。

アクションを取るべきかどうかを考えるのにしばらく時間がかかりそうです。これから 6 カ月、1 年ぐらいは待つ、そして、アクションを取るかどうか考えなければいけないということで、契約はまだ始まらないサプライヤーのほうで遅延がありますので、しばらくは心配しないつもりです。

また、諸石さんに何か付言することがあればお願いします。

Moroishi [A]: Concerning Russia, we are not investing. There is no impairment risk at all.

Sakaguchi [A]: Understood. Thank you. That's all from myself.

Momiyama [M]: Thank you very much indeed for all of your questions. Due to time constraints, we have not been able to answer some of your questions. We would like to respond to those at a later time.

That brings to a close our fiscal year ending 2022 full-term earnings call.

The contents of today's conference call will be posted on our IR page of our corporate website at a later date.

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

ドレイパー：皆様、どうもありがとうございました。

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ご案内いただき、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控えくださいますよう、お願い致します。

Document Notes

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

Reminder

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

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

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