



日本酸素ホールディングス株式会社

2026 年 3 月期 第 3 四半期決算テレフォンカンファレンス

2026 年 2 月 4 日



NIPPON SANSO Holdings Corporation

Q3 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2026 Telephone Conference

February 4, 2026

- ・ 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
<div>登壇</div> <div>石本：お時間になりましたので、日本酸素ホールディングス 2026 年 3 月期 3 四半期の決算説明テレフ オンカンファレンスを開始させていただきます。</div> <div>本日は、お忙しいところご出席賜り、誠にありがとうございます。私は司会を務めさせていただく、財 務・経理室 IR 部の石本です。どうぞよろしくお願いいたします。</div> <div>初めに、開催に当たってのご案内をさせていただきます。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。</div> <div>次に、本日の主なスピーカーですが、代表取締役社長 CEO の濱田、常務執行役員 財務・経理室長 兼 CFO、ドレイパーの 2 名です。また、執行役員 経営企画室長の久保、常務執行役員 サステナビリティ統 括室長 兼 CSO の三木、経理部長の吉田、IR 部長の梶山も同席しております。</div> <div>続いて、本日のプログラムですが、まず社長 CEO の濱田、そして CFO のドレイパーより、第 3 四半期 の業績内容について、資料に沿ってご説明いたします。最後に質疑応答の時間も設けております。</div> <div>本日は、Zoom の同時通訳機能を利用して、日本語と英語のバイリンガルで実施しております。Zoom のコントロールパネルでコミュニケーション言語をご選択いただきますよう、お願いいたします。質疑 応答の時間で英語でのコミュニケーションを希望される方は、Zoom 通訳音声言語を英語に設定いただ いてご参加ください。</div> <div>それでは濱田社長、よろしくお願いいたします。</div>	<div>Presentation</div> <div>Ishimoto: It is now time to start the NIPPON SANSO Holdings Corporation, the Q3 FYE2026 earnings call to begin. Thank you all very much for joining despite your busy schedules. My name is Ishimoto from the IR Department of the Group Finance & Accounting Office. I will be the moderator for this conference. Great to meet you.</div> <div>I would like to give you some information about today's conference. First of all, the conference materials are the financial results, TANSHIN, and Earnings Call reference that we have just released. I would like all participants to have them at hand.</div> <div>Next, we have two main presenters today: CEO, President Hamada; Senior Executive Officer, Group Finance and Accounting Office, and CFO, Draper. These two will be presenting today.</div> <div>In addition, Kubo, Executive Officer, Group Corporate Planning Office; Miki, Senior Executive Officer, CSO, Group Sustainability Management; Yoshida, General Manager of Accounting, and Kajiyama, General Manager of IR, are also in attendance.</div> <div>And as for today's program, first, Hamada, President and CEO; and Draper, CFO, will be presenting on the Q3 financial results along with the presentation materials. And next, there will be some time for Q&A.</div> <div>Please note that today's session will be bilingual in English and Japanese, using the simultaneous interpretation function via Zoom. Please select the language you would like to communicate with us in the Zoom control panel. If you would like to participate in the Q&A session in English, please set the Zoom audio language to English.</div> <div>Now we would like to call on President CEO Hamada to start the presentation.</div>

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

それでは早速ですが、こちらのスライドにまとめておりますポイントに沿って、私の方から簡単に当社の事業の状況を皆様にお伝えしたいと思っております。その後、業績の詳細についてはCFOのドレイパーよりご説明します。

1. Business Overview
第3四半期の振り返り

事業の概況

- 全体として販売数量動向はやや軟調
- エレクトロニクス分野は生成AI・データセンター向け半導体需要の高まりにより回復基調
- 価格マネジメントと生産性向上活動の徹底により、収益性確保に注力

業績ハイライト

- 米国：数量回復は道半ばも、価格マネジメント・コスト管理が奏功し、コア営業利益率は15.1%と、前四半期比で改善
- 全セグメントが四半期単位で中計目標（セグメント別 EBITDAマージン ≥17%）を初めて達成

投資の状況

- 3Qまでの設備投資額は784億円も、主に豪州における事業買収により投融資額は776億円に

トピックス

- つくば開発センターに「エレクトロニクス先端材料開発棟」を新設（2027年完成予定）
- 新中期経営計画説明会を3月30日に開催（会場＋オンラインのハイブリッド形式）

まず事業の概況です。

全体的な販売動向についてですが、残念ながら「力強く伸びた」と言えるほどではなく、横ばい、あるいは弱含みで推移していると言えます。

一方で、エレクトロニクスの分野については、よく言われている生成AIやデータセンター向けの半導体需要が非常に高まっており、これに伴い、各地域で半導体材料ガスの売上が回復基調にあります。これは非常に明るい材料の一つと認識しております。

しかしながら、マクロ経済に目を向けますと、米国によるベネズエラへの攻撃、グリーンランドを巡るアメリカとヨーロッパの対立懸念、そして年明け以降、不透明感が高まっていると認識している日中関係など、懸念材料も多く見られます。

中国側からは日本向けの輸出規制が強化されており、特殊材料ガスの一つであるジクロロシランについては、反ダンピング調査の開始が相次いで発表されています。そうした意味で、緊張が高まっている状況と言えます。

Hamada: Good afternoon, everyone. This is Hamada from Nippon Sanso Holdings. Thank you very much for taking the time to join our third quarter earnings conference call today despite your busy schedules.

Now, let me briefly walk you through the key points summarized on this slide regarding our business performance. Following my overview, our CFO, Draper, will provide you with a detailed explanation of our financial results.

1. Business Overview
Review of Q3

Business Overview

- Overall volumes declined slightly
- Electronics market showing recovery, supported by rising semiconductor demand for generative AI and data-center applications
- Continued strong profitability through disciplined pricing and productivity measures

Performance Highlights

- U.S.: Signs of volume recovery, disciplined pricing and cost controls lifted core operating income margin to 15.1%, an improvement from the previous quarter
- In Q3, all segments met the medium-term management plan target (segment EBITDA margin ≥ 17%) for the first time

Investment Status

- Capital expenditures through Q3 totaled ¥78.4 billion, while investments and loans amounted to ¥77.6 billion, primarily related to the Australian acquisition

Topics

- "Advanced Electronics Materials Development Building" to be constructed at Tsukuba Laboratory (completion in 2027)
- New medium-term management plan presentation to be held March 30 (hybrid format: physical + online)

First, let me provide an overview of our business operations.

Regarding overall sales trends, it is unfortunate that we cannot say they have “grown strongly.” Sales have been generally flat, or slightly soft.

On the other hand, in the electronics field, demand for semiconductors—particularly for generative AI and data centers—continues to rise significantly. Correspondingly, semiconductor materials gas sales in each region are showing a recovery trend. We view this as one of the bright spots.

However, when we look at the macroeconomic environment, there are numerous concerns: the U.S. attack on Venezuela, heightened tensions between the U.S. and Europe over Greenland, and increasing uncertainty in Japan–China relations since the beginning of the year.

Moreover, China has strengthened export restrictions toward Japan, and for one of the specialty material gases, dichlorosilane, anti-dumping investigations have been announced one after another. In this sense, tensions continue to rise.

As for the impact on our business, we are currently confirming the details. Based on my experience, I do not expect it to represent a very large volume, but we will continue to investigate the developments and actual figures and keep a close watch.

Despite these conditions, our regional operating companies have been performing very well. Through disciplined price management and cost reduction—our so-called operational excellence, or efficiency improvement—profitability has been trending much better than initially anticipated.

Details by region and business segment will be explained later by Alan Draper.

当社の事業への影響については現在確認中であり、私の経験からすると、それほど大きなボリュームを占めるとは考えておりませんが、引き続き動向と実際の数字を調査し、注視してまいります。

こうした状況下ではありますが、これまで通り、各地域の事業会社は非常に頑張っており、価格マネジメント、コストダウンを含むいわゆるオペレーショナル・エクセレンス、効率化の取り組みを徹底して進めた結果、収益性は予想以上に良い状態で推移していると言えます。

地域別・事業セグメントの詳細については、後ほどアラン・ドレイパーから説明がございますが、第3四半期の業績ハイライトとして、まずはアメリカとアジア・オセアニアの事業状況について私からお伝えいたします。

●アメリカ（米国事業）

先ほど申し上げたとおり、依然としてガスの数量面では本格回復には至っていませんが、継続的な価格マネジメントの実行、徹底したコスト管理が奏功し、第3四半期単体ではコア営業利益率が15.1%まで改善しました。

第4四半期以降も、新規オンサイト案件の本格稼働、いわゆる値上げも含む継続的な価格マネジメント、徹底したコスト管理、さらに生産性向上に取り組むことで、さらなる収益改善が見込まれると考えております。

アメリカについては、当初は産業全体がもう少し活発になると見込んでいましたが、ガス需要が戻っていないということは、産業ガスを使用する製造業自体が本格回復していないということであり、この点は想定より遅いと感じています。

前半はともかく、中盤から第3クォーターにかけてはもっと元気になると想定していましたが、地政学的な問題や政策的な問題もあり、このような状況にあります。ただ、そうした中ではよく頑張っていると考えております。

●アジア・オセアニア事業

先ほども少し触れましたが、特にアジアにおいてエレクトロニクス分野向けの販売が回復基調にあります。

第3四半期単体で見ますと、コア営業利益率は10.7%、EBITDA マージンは17.9%と、中期経営計画で掲げているセグメント別 EBITDA マージン目標 17%を上回りました。

四半期単位で全セグメントがこの目標を達成したのは今回が初めてとなります。

AI やデータセンター向け半導体の影響が良い方向に出ており、以前より少し早い回復を見込んでいましたが、ようやくしっかりと回復基調に入ってきたと考えています。

As highlights of the third quarter, I would first like to touch on the situations in the United States and in Asia & Oceania.

● United States Business

As mentioned earlier, gas demand volumes have not yet fully recovered.

However, continuous price management and rigorous cost control have delivered results, and the core operating profit margin for the third quarter alone improved to 15.1%.

From the fourth quarter onward, we expect further profit improvement through the full-scale startup of new onsite projects, continued price management including price increases, strict cost control, and productivity improvements.

While we had expected overall industrial activity in the U.S. to become more vibrant, gas demand has not yet returned. This means that the manufacturing industries that use industrial gases themselves have not fully recovered, and this recovery is slower than expected.

Although we expected more momentum from the middle of the fiscal year through the third quarter, various geopolitical and policy-related issues have led to the current situation. Even so, we believe our U.S. operations have been performing strongly under these circumstances.

● Asia & Oceania Business

As mentioned earlier, especially in Asia, sales to the electronics sector are on a recovery trend.

In the third quarter alone, the core operating profit margin reached 10.7%, and the EBITDA margin reached 17.9%, exceeding the 17% segment EBITDA margin target defined in the current mid-term management plan.

This is the first time that all segments have achieved this quarterly target.

The demand for semiconductors for AI and data centers is having a positive impact. Although we initially expected the recovery to come slightly earlier, we now see the recovery trend firmly taking hold.

● Investment Overview

While monitoring global conditions, we have been advancing our capital investment plan carefully, based on thorough hearings of customers’ production investment plans.

During the first three months of the year, we virtually halted capital investment due to uncertainties surrounding tariff impacts.

As a result, capital investment through the third quarter amounted to ¥78.4 billion.

Although this is lower than the same period last year, capital investment is essential for expanding our industrial gas business. Momentum has been regained in the second half, and we intend to continue moving forward with these projects.

We will rigorously evaluate investment risks—given the unstable global situation—and ensure we capture growth opportunities that contribute to business expansion. Details of the investment backlog will be explained later.

Finally, let me share some recent topics.

Topics

つづいて、投資の状況です。

世界情勢を見極めつつ、お客様の生産投資計画を十分にヒアリングしながら、慎重に設備投資計画を進めてまいりました。

期初の3カ月は、関税の影響などが見通せなかったため、当社として設備投資をほぼストップいたしました。

その結果、第3四半期までの設備投資額は784億円となっております。

前年同期比では低い水準ですが、産業ガス事業の拡大には設備投資が不可欠であり、後半は勢いを取り戻してきていますので、このまましっかり案件を推進していきたいと考えております。

投資リスクについては世界情勢の不安定さも踏まえ、厳格に審査したうえで、成長機会を確実に捉え、事業拡大を図ってまいります。バックログについては後ほど説明いたします。

最後にトピックスです。

当社グループの研究開発拠点の一つである大陽日酸つくば開発センターにおいて、エレクトロニクス産業向け先端材料の技術開発拠点、仮称：エレクトロニクス先端材料開発棟を新設することを発表いたしました。

2027年3月の完成を予定しており、ガスに限らず液体材料や設備なども含めた新製品開発を、グループ内外と連携しながら推進していく計画です。

また、現在の中期経営計画は今年3月で終了となります。次期中期経営計画につきましては、現在非常に積極的に検討を進めております。

今年4月以降の新しい中期経営計画について、すでにIR部から皆さまにご案内のとおり、来月の3月30日に説明会を実施させていただく予定です。説明会は東京駅近くの会場にお越しいただく形とオンラインのハイブリッド形式にて開催しますので、よろしければぜひご参加ください。なお、今期第4四半期の決算発表そして電話会議は5月11日、そして今期の通期実績を踏まえ、来期以降の事業計画を説明させていただく決算説明会は5月22日に開催する予定です。

We announced the establishment of a new technology development center for advanced materials for the electronics industry at the Taiyo Nippon Sanso Tsukuba Development Center, one of our R&D hubs.

The new “Advanced Electronics Materials Development Building” (provisional name) is scheduled for completion in March 2027.

The facility will promote development of new products—not only gases but also liquid materials and equipment—in collaboration with both internal and external partners.

In addition, the current mid-term management plan will conclude in March of this year.

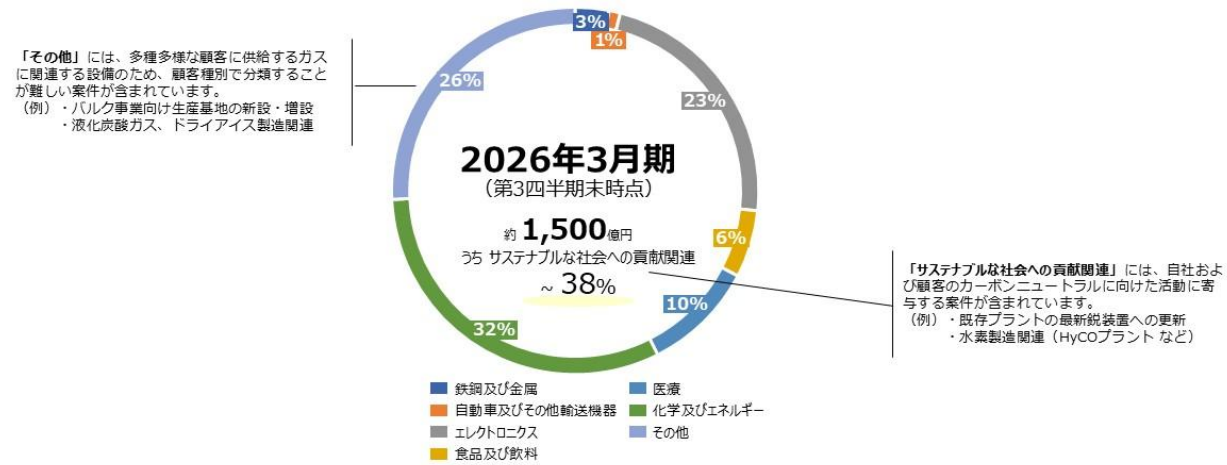
We are now actively formulating the next mid-term management plan.

As the IR department has already informed you, we plan to hold a presentation on the new mid-term management plan on March 30, in a hybrid format—both in-person near Tokyo Station and online. We would be pleased if you could join us.

Furthermore, our Q4 earnings release and earnings call will be held on May 11, and based on our full-year results, we plan to hold our next fiscal year business plan briefing on May 22.

持続的成長を支える重要な設備投資

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



※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、4百万ドル以上、4百万ユーロ以上です。

7 | February 4, 2026 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q3 results

つづいて、今後の投資実行計画についてご説明します。

これまでと同様に、設備投資計画について、お客様の産業別の構成割合を、このパイチャートで示しております。

2025 年 12 月 31 日時点でのバックログは約 1,500 億円で、第 2 四半期と大きくは変わっておりません。

ただし、入れ替わりは当然ございまして、新規に追加した案件が 6 件ほど、また完了した案件が 4 件ほどございます。

為替の影響もありますが、先ほど申し上げましたように、前半はほぼ設備投資を行っていなかった中で、後半についてはしっかりと設備投資案件をつないでいく形で進めております。

当社の産業ガス事業は、それ自体がサステナブルな社会に貢献していると考えており、最近はこの点を積極的に発信しております。

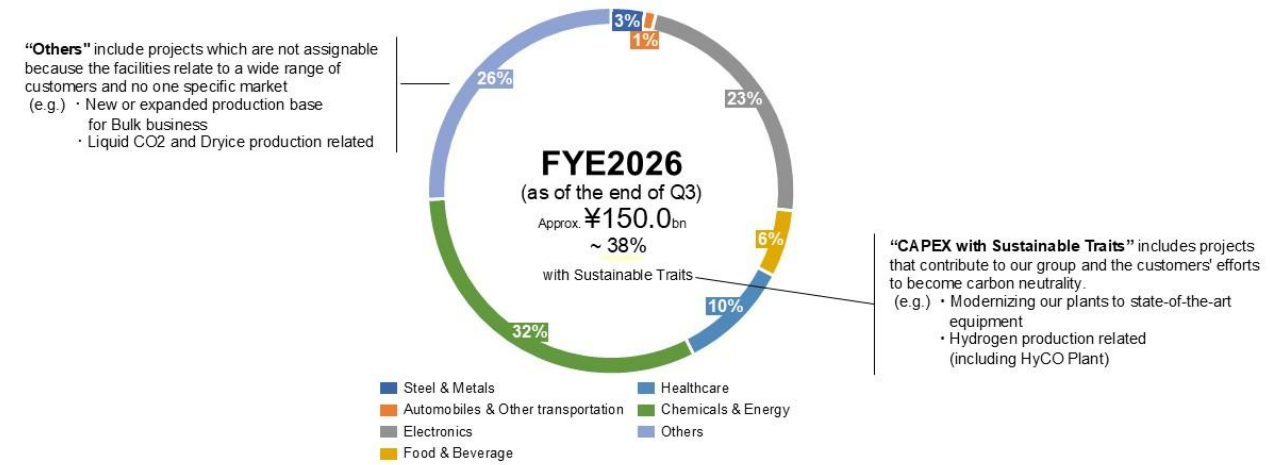
あえてこうした分類が良いかどうかはありますが、それでも申し上げますと、新規設備投資のうち、サステナブルな社会に貢献する案件が占める比率は 38%となっております。

なお、こちらのスライド下部にも記載のとおり、いつも通り 5 億円以下の小規模投資案件は、このバックログの数字には含まれておりません。

それではここから CFO のアランに業績の説明をしてもらいます。アラン、よろしくをお願いします。

Key CAPEX for our sustainable growth

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



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

7 | February 4, 2026 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q3 results

Next, I will explain our investment execution plan going forward.

As before, this pie chart shows the composition of our capital investment plan by our customers' industries.

As of December 31, 2025, our backlog stands at approximately 150 billion yen, which is largely unchanged from the second quarter.

That said, there have naturally been some changes: we added around six new projects and completed roughly four projects.

While there are foreign exchange effects, as mentioned earlier, we made very limited capital investments in the first half. In the second half, however, we have been steadily advancing by securing and executing capital investment projects.

We believe that our industrial gas business itself contributes to a sustainable society, and in recent years we have been actively communicating this point.

Although classifications of this kind may not always be straightforward, I would note that 38% of our new capital investments fall into categories that contribute to a sustainable society.

As indicated at the bottom of this slide, as usual, small-scale investments of 500 million yen or less are not included in this backlog figure.

Now, I would like to hand over to Alan, our CFO, to walk you through our financial results. Alan, over to you.

Draper: Thank you Hamada-san and hello everyone. I appreciate everyone joining our Q3 earnings call for NIPPON SANSO HOLDINGS.

I will start my presentation on our performance.

2. Q3 FYE2026 Business performance -1. Q3 performance

Consolidated results

- Revenue increased 5.7% due to foreign currency, price management and acquisitions; core operating income increased 12.3% year-on-year
- Core operating income increased in all industrial gas segments despite soft volumes
- Efforts remain in price management and productivity initiatives

	FYE2025 Q3	FYE2026 Q3	YoY		
	(Oct. - Dec.)	(Oct. - Dec.)	Difference	% Change	% Change excl. FX
(Unit: ¥ bn)					
Revenue	328.2	346.8	+18.6	+5.7%	+2.0%
Core operating income	46.2	51.9	+5.7	+12.3%	+7.6%
Core OI margin	14.1%	15.0%			
Non-recurring profit and loss	-0.0	-0.0	-0.0		
Operating income (IFRS)	46.2	51.9	+5.7	+12.2%	
OI margin	14.1%	15.0%			
EBIT DA margin	23.0%	24.5%			
Finance costs	-5.1	-5.1	-0.0		
Income before income taxes	41.1	46.7	+5.6	+13.7%	
Income tax expenses	12.1	10.0	-2.1		
Net income	28.9	36.7	+7.8	+26.7%	
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	28.2	35.7	+7.5	+26.3%	
NI margin	8.6%	10.3%			
Net income attributable to non-controlling interests	0.7	1.0	+0.3		

Revenue Analysis

	YoY % Change
Revenue Growth	+5.7%
FX	+3.7%
Price	+1.8%
Pass-through & Surcharge	-1.0%
Volume / Mix	-1.8%
Others	+2.9%
• Price Management status: Increase	
• Pass-thru & Surcharge: Slight decrease with lower power costs	
• Volume / Mix: Decrease	
• Others: Equipment and installation projects in Japan; business acquisitions in Europe and Australia, etc.	

ドレイパー：濱田さん、ありがとうございました。皆さん、こんにちは。

日本酸素ホールディングスの第3四半期決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

業績についての説明を始めさせていただきます。

2. 2026年3月期 第3四半期業績 -1. 第3四半期 期間業績

業績概要

- 主に為替換算、価格マネジメント、買収事業の貢献により売上収益は前年同期比5.7%の増収、コア営業利益は同12.3%の増益で着地
- コア営業利益は、数量が減少したものの産業ガスの全セグメントで増益
- 価格マネジメントや生産性向上の取組みは継続

	2025年3月期 第3四半期 (10-12月期)	2026年3月期 第3四半期 (10-12月期)	前年同期比		
(単位：十億円)			増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	328.2	346.8	+18.6	+5.7%	+2.0%
コア営業利益	46.2	51.9	+5.7	+12.3%	+7.6%
コア営業利益率	14.1%	15.0%			
非経常項目	-0.0	-0.0	-0.0		
営業利益 (IFRS)	46.2	51.9	+5.7	+12.2%	
営業利益率	14.1%	15.0%			
EBITDAマージン	23.0%	24.5%			
金融損益	-5.1	-5.1	-0.0		
税引前四半期利益	41.1	46.7	+5.6	+13.7%	
法人所得税	12.1	10.0	-2.1		
四半期利益	28.9	36.7	+7.8	+26.7%	
(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	28.2	35.7	+7.5	+26.3%	
四半期利益率	8.6%	10.3%			
非支配持分に帰属する四半期利益	0.7	1.0	+0.3		

売上増減要因

	前年同期比
売上増減率	+5.7%
為替換算	+3.7%
価格	+1.8%
パススルー・サーチャージ	-1.0%
数量・販売構成	-1.8%
その他	+2.9%
・価格マネジメント状況: 増加	
・パススルー・サーチャージ: 電力コスト低下により微減	
・数量・販売構成: 減少	
・その他: 日本における機器・工事案件、欧州や豪州における事業買収案件の貢献など	

Please turn the page 9 of the presentation.

For the Quarter October 1, 2025 through December 31, 2025 revenue grew 5.7%. or approximately +2.0% excluding currency impact compared to the same time last year. Core Operating Income increased by 12.3%; or 7.6% on a constant currency basis. COI margin improved to 15.0%, up 90 bps, and EBITDA margin rose 150 bps to 24.5%.

This quarter marks the first time that all NSHD business segments exceeded EBITDA margin of 17.0%, and as a group, achieved more than 24.0%, meeting our Medium-Term Plan Goal.

Year-over-year growth and margin improvements were primarily driven by price management, operational excellence, productivity and best practice initiatives applied across businesses and geographies, and contribution from acquisitions.

On the right-hand side of the page, we summarized the revenue bridge for Q3. Foreign Exchange contributed +3.7% primarily due to Yen weakness against major currencies. Price added +1.8% while pass-through and surcharges decreased -1.0% reflecting lower onsite energy costs. Volume declined -1.8%. The other category reflects positive contributions from acquisitions in Europe and Oceania and strong equipment sales in Japan electronics.

There were no significant non-recurring items this quarter resulting in operating income increasing 12.2% year-over-year.

Turning to guidance, as shown on page 23, today we are revising our full-year revenue and profit outlook. Although gas demand remains soft due to ongoing macroeconomic and geopolitical uncertainty, favorable

プレゼンテーションの9ページをご覧ください。

2025年10月1日から2025年12月31日までの四半期の売上収益は5.7%増加しました。

為替の影響を除くと、前年同期比で約+2.0%の成長となります。

コア営業利益は12.3%増加し、為替影響を除くと7.6%の増加となりました。

コア営業利益率は15.0%に改善し、90ベースポイントの上昇、EBITDAマージンは150ベースポイント上昇し24.5%でした。

これは、すべてのセグメントが四半期ベースで17.0%以上のEBITDAマージンを初めて超え、グループとして中期目標の24.0%以上を達成したことを示しています。

前年比の売上増とマージンの改善は、主に価格管理、オペレーショナルエクセレンス、生産性向上やベストプラクティスへの各事業・各地域での取り組み、ならびに買収事業からの貢献によるものです。

ページの右側には、Q3の前年同期比の収益差異が記載されています。為替は主に主要通貨の円安により3.7%プラスに寄与しています。プライシングは1.8%増加しましたが、オンサイトのエネルギーコスト低下によりパススルーおよびサーチャージは1.0%減少しました。ボリュームはマイナス1.8%でした。

currency tailwind, continued contributions from M&As, and sustained price and productivity actions supported an improved outlook. We now expect to exceed our original revenue forecast by 3.1% resulting in 1.33 trillion yen and we expect COI of 196 Billion yen, a 2.6% increase compared to our original forecast of 191 Billion. The currency rates assumed for the revised forecast are 150 yen per 1 USD and 170 yen per 1 Euro.

We also expect to achieve our current Mid-Term Plan EBITDA margin goal of 24%. This one we determined was one of the hardest ones to achieve, and it looks like we're going to achieve favorably.

Condensed consolidated statements of Cash flows

(Unit : ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY	
	9M	9M	Difference	% Change
Income before income taxes	112.9	130.0	+17.1	+15.2%
Depreciation and amortization	86.7	93.5	+6.8	
Changes in working capital	3.2	-15.8	-19.0	
Others	-47.3	-26.3	+21.0	
Cash flows from operating activities	155.5	181.2	+25.7	+16.5%
Capital expenditures	-116.6	-78.4	+38.2	
Investments and loans	-6.3	-77.6	-71.3	
Others (asset sales, etc.)	0.0	6.1	+6.1	
Cash flows from investing activities	-122.9	-150.0	-27.1	+22.0%
Free cash flow	32.6	31.2	-1.4	—
Cash flows from financing activities	-37.4	-53.2	-15.8	—

31 | February 4, 2026 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q3 results

On page 31, operating cash flow rose +16.5% year-over-year. Investing cash outflows rose 22.0% primarily due to the Oceania acquisition. Free cash was slightly negative for the nine-month period due acquisition-related payments.

Now, I will review results by segment.

その他のカテゴリーは、欧州およびオセアニアでの買収による好影響と、日本のエレクトロニクス関連機器売上の堅調な成果を反映しています。今四半期には重要な非経常項目はなく、営業利益は前年同期比で 12.2%増加しました。

本日、23 ページの通り当期通期売上収益・利益予想の修正を発表しました。景気や地政学的な不確実性の継続によりガス需要は依然として弱含みであるものの、為替の追い風や M&A による引き続きの貢献、継続的な価格マネジメントおよび生産性向上の取り組みにより、上方の修正となりました。売上収益は当初予想を 3.1%超え、1 兆 3,300 億円になる見込みです。また、コア営業利益は当初予想比で 2.6%増の 1,960 億円となる見込みです。為替の前提は 1 ドル 150 円、1 ユーロ 170 円としています。さらに、現在の中期計画目標である EBITDA マージン 24.0%以上を達成する見込みです。これが最も達成が難しいと考えておりましたが、達成できそうです。

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位：十億円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	
	第3四半期	第3四半期	増減額	増減率
税引前利益	112.9	130.0	+17.1	+15.2%
減価償却費・償却費	86.7	93.5	+6.8	
運転資金増減	3.2	-15.8	-19.0	
その他	-47.3	-26.3	+21.0	
営業活動によるキャッシュ・フロー	155.5	181.2	+25.7	+16.5%
設備投資	-116.6	-78.4	+38.2	
投融資	-6.3	-77.6	-71.3	
その他（資産売却等）	0.0	6.1	+6.1	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-122.9	-150.0	-27.1	+22.0%
フリー・キャッシュ・フロー	32.6	31.2	-1.4	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	-37.4	-53.2	-15.8	—

31 | February 4, 2026 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q3 results

31 ページでは、営業キャッシュフローが前年同期比で 16.5%増加しました。投資活動は主にオセアニアの買収により 22.0%増加しました。この 9 か月間での買収関連支出によりフリーキャッシュは若干マイナスとなりました。

それでは、セグメント別に業績を説明します。

Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY		% Change exc. FX
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	
Revenue	100.8	100.6	-0.2	-0.2%	-0.3%
Segment income	12.2	12.6	+0.4	+3.4%	+3.1%
Segment OI margin	12.2%	12.6%			
EBITDA margin	16.7%	17.4%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
<ul style="list-style-type: none">Industrial gas-related sales declined due to decreased gas shipment volumes despite price managementEquipment and installation sales decreased in electronics-related business but increased in industrial gas-related businessSegment income increased due to price management	

In Japan, price management efforts continued in Specialty gases and CO2. However, soft volumes more than offset the revenue growth. Industrial gas related equipment and installation projects performed well, while electronics related projects decreased versus prior year. Electricity costs remained stable with a slight downward trend.

The revenue for Q3 in Japan was ¥100.6 billion, down -0.2 billion Yen or -0.2% year-over-year.

Core operating income of the segment was 12.6 billion yen, up 0.4 billion or +3.4%. COI margin improved by 40 bps to 12.6%, and EBITDA margin improved by 70 bps to 17.4%.

日本

(単位：十億円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比		為替影響除き 増減率
	第3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率	
売上収益	100.8	100.6	-0.2	-0.2%	-0.3%
セグメント利益	12.2	12.6	+0.4	+3.4%	+3.1%
セグメント利益率	12.2%	12.6%			
EBITDAマージン	16.7%	17.4%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
<ul style="list-style-type: none">産業ガス関連の売上収益は、価格マネジメント効果があったものの、ガス出荷数量が減少し減収機器・工事の売上収益は、エレクトロニクス関連で減収も産業ガス関連は増収セグメント利益は、価格マネジメント効果が寄与し増益	

日本では、特殊ガスおよび二酸化炭素で価格マネジメント活動が継続されました。しかしながら、需要量の減少が売上の増加を上回りました。工業用ガス関連機器・工事のプロジェクトは堅調に推移しましたが、エレクトロニクス関連機器・工事プロジェクトは前年同期に対して減少しました。電力代は安定しており、わずかな下降傾向にあります。日本の第3四半期の売上高は1,006億円で、前年同期比で0.2億円、0.2%の減収となりました。セグメントのコア営業利益は126億円で、4億円、3.4%の増益となりました。コア営業利益率は40ベースポイント改善して12.6%、EBITDAマージンは70ベースポイント改善して17.4%となりました。

United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY		% Change exc. FX
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	
Revenue	90.5	92.6	+2.1	+2.3%	+1.3%
Segment income	13.5	13.9	+0.4	+2.6%	+2.1%
Segment OI margin	15.0%	15.1%			
EBITDA margin	27.2%	28.0%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
・ Industrial gas-related sales increased mainly due to price management effects, despite a decrease in product shipment volumes	
・ Equipment and installation sales increased	
・ Segment income increased, driven by price management effects and productivity improvement initiatives	

Revenue growth in the US was supported by favorable foreign exchange, strong price initiatives and solid equipment and installation sales. Inflation headwinds remain, but due to price actions and productivity measures, COI increased year-over-year.

Q3 revenue was 92.6 billion Yen, up 2.1 billion Yen or +2.3% year-over-year or excluding currency impact up +1.3%.

Core operating income was 13.9 billion Yen, up 0.4 billion Yen or +2.6% year-over-year. Excluding the currency exchange, COI was up 2.1%.

COI margin and EBITDA margins were 15.1% and 28.0% respectively, representing an increase of 10 bps on COI and 80 bps on EBITDA.

We continue to drive price actions, productivity initiatives, and cost reduction and saving efforts to improve profits of this business.

米国

(単位：十億円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比		為替影響除き 増減率
	第3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率	
売上収益	90.5	92.6	+2.1	+2.3%	+1.3%
セグメント利益	13.5	13.9	+0.4	+2.6%	+2.1%
セグメント利益率	15.0%	15.1%			
EBITDAマージン	27.2%	28.0%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
・ 産業ガス関連の売上収益は、製商品の出荷数量が減少したものの、主に価格マネジメント効果により増収	
・ 機器・工事の売上収益は増収	
・ セグメント利益は、価格マネジメント効果や生産性向上への取組みが寄与し増益	

米国事業の増収は有利な為替影響、強力な価格マネジメント、および堅調な機器・工事の売上により増収となりました。インフレは依然として逆風ですが、価格マネジメントと生産性向上策のおかげで営業利益は前年同期比で増加しました。

第3四半期の売上高は926億円で、前年同期比で21億円（+2.3%）、為替の影響を除くと+1.3%増加しました。

営業利益は139億円で、前年同期比で4億円（+2.6%）増加しました。

為替影響を除くと、営業利益は2.1%の増加でした。

コア営業利益率とEBITDAマージンはそれぞれ15.1%と28.0%で、コア営業利益率は10ベースポイント、EBITDAは80ベースポイント上昇しました。

当社は、この事業の利益改善のために、価格マネジメント、生産性向上、およびコスト削減・努力を引き続き推進してゆきます。

Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY		% Change exc. FX
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	
Revenue	83.3	90.2	+6.9	+8.3%	-2.3%
Segment income	15.4	18.5	+3.1	+20.4%	+8.6%
Segment OI margin	18.5%	20.6%			
EBITDA margin	30.7%	33.5%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
<ul style="list-style-type: none">Industrial gas-related sales increased due to FX impact and price management despite decreased gas shipment volumesEquipment and installation sales increased from the acquired Italian plant engineering companySegment income increased due to FX impact, price management effects and productivity improvement initiatives	

In Europe, onsite volume softness persisted; however, positive price performance, stable to moderating energy costs, and contributions from the Italy acquisition supported solid year-over- year growth and margin expansion.

The revenue for Q3 in Europe was 90.2 billion Yen, up 6.9 billion Yen or +8.3% year-over-year; excluding currency revenues were negative at -2.3%.

Core Operating Income was 18.5 billion Yen, up 3.1 billion or +20.4% increase year-on-year, while the COI improvement was a more modest +8.6% excluding FX.

The Core operating income margin improved by 210 bps to 20.6% and EBITDA margin rose 280 bps to 33.5%.

欧州

(単位：十億円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比		為替影響除き 増減率
	第3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率	
売上収益	83.3	90.2	+6.9	+8.3%	-2.3%
セグメント利益	15.4	18.5	+3.1	+20.4%	+8.6%
セグメント利益率	18.5%	20.6%			
EBITDAマージン	30.7%	33.5%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
<ul style="list-style-type: none">産業ガス関連の売上収益は、ガス出荷数量が減少したものの、為替の影響や価格マネジメント効果により増収機器・工事の売上収益は、買収したイタリアのプラントエンジニアリング会社が寄与し増収セグメント利益は、為替の影響や価格マネジメント効果、生産性向上への取組みにより増益	

欧州事業は特にオンサイト事業において出荷数量の軟調が継続しましたが、価格マネジメントの好調な推移と安定的或いは緩和傾向にあるエネルギーコスト、およびイタリアでの買収が堅実な前期比売上収益と利益の拡大に寄与しました。

欧州の第 3 四半期の売上収益は 902 億円で、前年同期比で 69 億円、8.3%の増収となりました。為替影響を除くと売上収益は 2.3%のマイナスでした。

コア営業利益は 185 億円で、前年同期比で 31 億円、20.4%の増加となりました。一方で為替を除くとコア営業利益の改善は 8.6%でした。コア営業利益率は 210 ベーシスポイント改善し 20.6%となり、EBITDA マージンは 280 ベーシスポイント上昇して 33.5%となりました。

Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY		% Change exc. FX
	Q3 (Oct.- Dec.)	Q3 (Oct.- Dec.)	Difference	% Change	
Revenue	45.2	55.5	+10.3	+22.7%	+18.1%
Segment income	4.0	5.9	+1.9	+47.2%	+40.5%
Segment OI margin	8.9%	10.7%			
EBITDA margin	15.5%	17.9%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
・ Industrial gas-related sales increased due to contributions from the Australian LP gas sales business acquired in the previous fiscal year and the industrial gas business in the Oceania region acquired in the current fiscal year	
・ Electronics-related sales increased as equipment and installation performed steadily	
・ Segment income increased mainly due to contributions from acquired businesses	

Strong revenue and profit growth were driven by the Oceania acquisition and continued strength in specialty gases and electronics-related installation projects.

Q3 revenue was 55.5 billion Yen, up 10.3 billion or +22.7% year-over-year; or 18.1% improvement with constant currency. Core Operating Income was 5.9 billion Yen, +1.9 billion yen or +47.2% year-over-year; excluding currency, COI grew at 40.5%.

COI margin increased 180bps to 10.7%, and EBITDA margin was up 240 bps to 17.9%.

Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY		% Change exc. FX
	Q3 (Oct.- Dec.)	Q3 (Oct.- Dec.)	Difference	% Change	
Revenue	8.0	7.6	-0.4	-5.1%	-5.2%
Segment income	1.6	1.3	-0.3	-17.6%	-19.2%
Segment OI margin	20.3%	17.6%			
EBITDA margin	25.6%	23.2%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
・ Sales in both Japan and Korea decreased	
・ Segment income decreased due to higher procurement costs, despite an increase in Japan	

アジア・オセアニア

(単位：十億円)	2025年3月期 第3四半期 (10-12月期)	2026年3月期 第3四半期 (10-12月期)	前年同期比		為替影響除き 増減率
			増減額	増減率	
売上収益	45.2	55.5	+10.3	+22.7%	+18.1%
セグメント利益	4.0	5.9	+1.9	+47.2%	+40.5%
セグメント利益率	8.9%	10.7%			
EBITDAマージン	15.5%	17.9%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
・ 産業ガス関連の売上収益は、前期に取得したオーストラリアのLPガス販売事業、今期に取得したオセアニア地域における産業ガス事業の寄与により増収	
・ エレクトロニクス関連の売上収益は、機器・工事が堅調に推移し増収	
・ セグメント利益は、買収事業が寄与し増益	

アジア・オセアニアにおける堅調な売上収益および利益の成長は、オセアニア地域での買収と、継続する特殊ガスおよびエレクトロニクス市場向けの機器工事案件における好調な売上によってもたらされました。第3四半期の売上収益は555億円で、前年同期比103億円、22.7%の増収となりました。為替影響を除いた場合の増収率は18.1%です。コア営業利益は59億円で、前年同期比19億円、47.2%の増益でした。為替の影響を除くと、コア営業利益は40.5%増加しました。コア営業利益率は180ベースポイント上昇し10.7%となり、EBITDAマージンは240ベースポイント上昇して17.9%となりました。

サーモス

(単位：十億円)	2025年3月期 第3四半期 (10-12月期)	2026年3月期 第3四半期 (10-12月期)	前年同期比		為替影響除き 増減率
			増減額	増減率	
売上収益	8.0	7.6	-0.4	-5.1%	-5.2%
セグメント利益	1.6	1.3	-0.3	-17.6%	-19.2%
セグメント利益率	20.3%	17.6%			
EBITDAマージン	25.6%	23.2%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
・ 日本、韓国共に減収	
・ セグメント利益は、日本で増益も、仕入コストの上昇などにより減益	

Thermos experienced weaker results due to sales decline in its core markets of Japan and Korea. In addition, increase in procurement costs more than offset the pricing actions and cost optimization efforts.

Revenue for Q3 was 7.6 billion Yen, down 0.4 billion Yen or -5.1% year-over-year. The decrease was 5.2% excluding currency.

For Core Operating Income, it was 1.3 billion Yen, down -0.3 billion Yen or -17.6% versus prior year. Ex currency, Core OI was down -19.2%.

The segment COI margin declined by 270 bps to 17.6%, and EBITDA margin declined by 240 bps to 23.2%.

Please refer to pages 15-21 for first 9 months details.

As previously explained, we have revised our full year forecast to show updated financial expectations for this fiscal year. This concludes my Q3 comments and Full Year Outlook.

質疑応答 (敬称略)

石本 [M]：濱田社長、ドレイパーCFO、ご説明ありがとうございました。

これから質疑応答のお時間とさせていただきますが、留意点を申し上げます。

説明会冒頭で申し上げましたとおり、質疑応答の際に英語でのコミュニケーションを希望される方は、Zoom の英語音声回線からご参加ください。英語スピーカーのドレイパーが回答する際の日本語音声回線では、同時通訳者による翻訳音声を配信いたしますので、あらかじめご了承ください。

また、同時通訳者による通訳音声を配信しておりますので、質問される皆様におかれましては、多少ゆっくりお話しいただく、あるいはできるだけ簡潔にご質問いただくなど、ご配慮、ご協力いただけますと幸いです。

当社より指名されましたら、続いて質問内容をお話してください。ご質問される際には、最初に会社名、お名前をお伝えいただいて、ご質問は一問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、音声データとしても一時的に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。

サーモスは主な市場である日本と韓国での販売減少により、第 3 四半期の業績が弱含みとなりました。さらに、調達コストの増加が価格マネジメントやコスト最適化の取組み効果を上回りました。

第 3 四半期の売上高は 76 億円で、前年同期比マイナス 4 億円、-5.1%となりました。

為替の影響を除くと 5.2%のマイナスでした。

コア営業利益は 13 億円で、前年同期比で 3 億円、割合にして 17.6%減少しました。

為替を除くと、コア営業利益は 19.2%減少しました。

セグメントのコア営業利益率は 270 ベーシスポイント低下し 17.6%となり、EBITDA マージンも 240 ベーシスポイント低下し 23.2%となりました。

累計 9 か月の詳細については、15－21 ページをご参照ください。

ご説明したように、今期の通期業績予想を修正しました。

以上で第 3 四半期のコメントおよび通期見通しの説明を終わります。

Question & Answer (without honorifics)

Ishimoto [M]: President Hamada and CFO Draper, thank you very much for your presentation.

We now would like to take time for Q&A. There's a housekeeping announcement.

As mentioned at the beginning of this conference, if you would like to communicate in the Q&A session in English, please join us via English audio line in Zoom. Please note that when Draper, an English speaker, answers your questions, the Japanese audio on Zoom will be translated by our simultaneous interpreter. In addition, we would appreciate it if you could pay attention to your talking speed or kindly provide concise questions as we will be providing interpretation audio by a simultaneous interpreter.

Once you have been nominated by us, please tell us what your question is. When you ask a question, please tell us your company name and your name first and then ask your question in a one-question, one-answer format.

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

We will now take your questions in the order of receipt until the scheduled ending time.

CLSA Securities, Zhang-san, please.

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け付け順に質疑をお受けしたいと思います。

CLSA 証券の張様、ご質問をお願いいたします。

張 [Q]：CLSA 証券の張です。よろしくお願いします。私からまず、欧州の状況について伺えれば幸いです。特に 3Q につきましては、欧州のマージンの改善がかなり大きく、この点について、買収効果をどれくらい見ればよいか確認させていただきたいと考えております。

また、4Q に向けた欧州のマージンの見方についてもご教示いただければ幸いです。以上です。

濱田 [A]：はい、ありがとうございます。本件はアラン・ドレイパーから具体的な数字を踏まえて説明させていただきます。

Draper [A]*: Sure. Thank you for your question. This is Alan Draper.

Overall, we unfortunately do not disclose performance on a region or acquisition basis. As you can see in our walk, you can get a fairly good sense that we have a sizable portion that is due to Coregas, as well as Cleanheat and Polaris. Overall, it is not a large acquisition impact for Europe. The biggest driver of the strong performance was the lower power pass-through.

At the same time, they had a significant amount of pricing and productivity efforts across the organization. There was some benefit related to the acquisitions, but it is not a major impact when you look at Europe’s EBITDA margins.

張 [Q]：4Q は似たような流れ、マージンの推移でよろしいですか。

Draper [A]*: Yes. This is Alan again. Overall, margins were good in Q3. I think things will probably be pretty similar in Q4 to what they were in Q3.

There is always a little bit of movement. Power is always unknown. If power costs go up, we do more pass-through, which results in a slight deterioration in margins. If power costs go down, there may be a little bit of a benefit. But probably around that range is a pretty good estimate. We have been in that 31%, 32%, now 33% range over the past year, and I expect it to continue in that same range.

張 [Q]：ありがとうございます。よろしければ、2 点目につきましては、アジアの動向について伺えればと存じます。

Zhang [Q]: CLSA Securities. I would first like to ask about the situation in Europe.

Particularly, in Q3, the margin improvement in Europe was quite significant, and I would like to confirm how much of this can be attributed to the acquisition effect.

I would also appreciate it if you could share your view on European margins as we look toward Q4.

Thank you.

Hamada [A]: Thank you. For this, I would like to have Mr. Draper answer the questions, based on specific numbers.

ドレイパー [A]*：ご質問ありがとうございます。アラン・ドレイパーです。残念ながら、地域別あるいは買収別の業績は開示しておりません。

ただ、当社の増減要因（ブリッジ）をご覧いただくと、Coregas に加え、Cleanheat や Polaris に関連する部分が相応にあることはご理解いただけるかと思います。

一方で、欧州に関しては、買収の影響は全体として大きくありません。好調だった最大の要因は、電力のパススルー（転嫁）コストが低下したことです。

また同時に、組織全体で価格施策および生産性向上の取り組みを相当程度進めました。買収に伴う一定のプラス効果もありましたが、欧州の EBITDA マージン全体で見ると、影響は大きくないと考えております。

Zhang [Q]: Thank you very much. For Q4, do you think that the margin will be similar in Q4 as in Q3?

ドレイパー [A]*：そうですね。全体として、第 3 四半期のマージンは良好でした。第 4 四半期も、第 3 四半期とおおむね同様の水準になると考えています。

多少の変動は常にありますし、電力コストは読みにくい部分があります。電力コストが上がればパススルーを増やすことになり、その分マージンはやや悪化します。逆に電力コストが下がれば、多少のプラス効果が出る可能性があります。ただ、そうした中でも、このレンジを大きく外れないと見ています。過去 1 年は 31%、32%、そして現在は 33% というレンジで推移しており、今後も同様のレンジが続くと見込んでいます。

Zhang [Q]: Thank you. As for the second point, I would like to ask about the trends in Asia.

Operating profit and the segment margin have improved both quarter-on-quarter and year-on-year. In terms of the drivers behind the improvement, of course, there is the impact from the Coregas acquisition.

営業利益およびセグメント利益率は、QoQ・YoYともに改善しておりますが、この改善の背景としては、もちろんコアガスの買収効果がある一方で、それを除けば、最も大きい要因は半導体ガスの売上向上、そういった理解でよろしいでしょうか。

アジアの3Qのマージンが上昇した背景と、あわせて4Qの見通しについてもご開示いただけますと幸いです。以上です。

濱田 [A]：本件も基本的にアラン・ドレイパーからお答えいたします。

Draper [A]*: Thank you very much for your question. Overall, we have been working really hard in the Asia–Oceania segment. I think we hit a bit of a low late last year and at the beginning of this year.

We had a lot of pre-acquisition and acquisition costs that came through, which brought results down. We also had some helium headwinds which, while they are still headwinds, are now, I would say, normalizing a bit.

The underlying business is driven by East Asia electronics, and that business is performing well. We are seeing good improvement and solid electronics demand in both gases and equipment. I expect to continue to see progress as we move into Q4 and into next year. I do expect to continue to see this level, and even a little bit higher, as we head into next year.

張 [Q]：ありがとうございました。私からは以上です。

石本 [M]：張様、ありがとうございました。続きまして、SMBC 日興証券、新谷様、ご質問をお願いいたします。

新谷 [Q]：はい。SMBC 日興証券の新谷と申します。ご説明いただきましてありがとうございます。

それでは、会社計画の修正要因について、改めてもう少し詳細を確認させてください。

プラス要因としては、為替、いわゆる円安の影響や、価格マネジメント、生産性向上、また新規連結の効果がある一方で、マイナス要因としては数量の減少が挙げられると思います。

可能な範囲で、それぞれの程度影響しているのか、順序ベースでも定性的でも構いませんので、そのあたりもう少しカラーをいただけますと幸いです。

濱田 [A]：はい、ありがとうございます。為替の影響につきましては、アランから回答させていただきます。

However, excluding that, is it correct to understand that the largest factor is improved sales of semiconductor gases?

I would also appreciate it if you could share the background behind the increase in Asia’s Q3 margin, as well as your outlook for Q4. Thank you.

Hamada [A]: Again, I would like to have Mr. Alan Drager answer this as well.

ドレイパー [A]*：ご質問ありがとうございます。全体として、当社はアジア・オセアニアセグメントの改善に向けて非常に注力してきました。昨年後半から今年初めにかけては、業績が一時的に底を打ったような局面があったと認識しています。

その背景として、買収前のコストや買収に伴うコストが相当程度発生し、業績を押し下げました。またヘリウムについても逆風がありましたが、逆風自体はまだ残っているものの、足元では、ある程度正常化しつつあると見ています。

現状の事業は東アジアのエレクトロニクスに牽引されており、その事業は好調です。ガスに加えて装置（設備）側でも、エレクトロニクス需要の改善が確認できています。第4四半期、そして来年にかけても、引き続き改善が進むと見ています。来年に向けては、この水準を維持し、さらにもう一段の改善も期待しています。

Zhang [Q]: Thank you.

Ishimoto [M]: Thank you Mr. Zhang. Next, we would like to take a question from Mr. Shintani of SMBC Nikko Securities.

Shintani [Q]: I am Shintani of SMBC Nikko Securities. Thank you very much for your explanation.

I would like to ask for a bit more detail regarding the factors behind the revision of your company forecast.

On the positive side, I believe the contributors include foreign exchange—namely the weaker yen—as well as price management, productivity improvements, and the impact of newly consolidated entities.

On the negative side, I understand that lower volumes are a factor.

To the extent possible, could you provide a sense of how much each of these factors contributed, even in relative or qualitative terms? Any additional color on this would be appreciated.

Thank you.

Hamada [A]: Thank you. Alan will address the question regarding the foreign exchange impact.

Draper [A]*: Yes. Thank you. This is Alan Draper. Obviously, we are continuing to see the foreign currency benefit. That is by far the largest benefit we have. Underlying volumes are a bit soft, and if you look at it, the results are really driven by foreign currency, which is being offset by a little volume weakness.

We are thinking that in Q4, volumes will continue to stay at this relatively soft pace, maybe around minus 1% in that range as a combined NSHD Group, with currency essentially offsetting that. Obviously, we are still driving price and productivity efforts, but the major driver is definitely the currency aspect.

Thank you very much.

新谷 [Q] : ありがとうございます。為替が一番大きくて、次に貢献しているのは、価格と生産性は概ね同じぐらいと見ておくのがよろしいでしょうか。

Draper [A]*: Yes, this is Alan. If you take a look at the bridge walks that we have, and you look at Q3, it gives you a sense of what we are seeing in terms of revenue growth and, obviously, the profit side as well.

I do not think we are going to see any major or dramatic change from what Q3 looks like to Q4. Q4 is sometimes a little bit stronger in equipment sales, but I do not anticipate any major shift from that Q3 view when we look at Q4.

That gives you a little insight into the major drivers.

新谷 [A] : 承知いたしました。ありがとうございます。失礼いたします。

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

榎本 [Q] : BofA 証券、榎本と申します。三つあるのですが、まず一つ目として、エレクトロニクスの改善について伺います。

先ほど社長様のコメントでも触れていらっしゃったと思いますが、具体的にどういったことが起きているのか、もう少しご解説ください。

例えば、日本の装置の受注が増えてきているとか、特殊ガスでも戻りが大きくなってきているといった点など、現場の生の感覚といいますか、把握されているところがあれば教えていただけますと幸いです。

ドレイパー [A] * : ありがとうございます。明らかに、引き続き為替のプラス効果が出ています。これは当社にとって、現時点で最も大きいプラス要因です。

一方で、基礎となる数量（ボリューム）はやや弱含んでいます。全体として見ると、為替要因が数量の弱さを一部相殺しており、業績は為替の影響に大きく左右されています。

第 4 四半期についても、数量は引き続きこの比較的弱いペースで推移し、NSHD グループ全体（合算ベース）では▲1％程度、その近辺になると見えています。為替がそれを概ね相殺する見込みです。

もちろん、価格施策や生産性向上の取り組みも継続していますが、主要なドライバーは間違いなく為替要因です。

ありがとうございます。

Shintani [Q]: Foreign exchange is the largest contributor.

As for the next factors, would it be correct to understand that price and productivity contributed at roughly the same level?

ドレイパー [A] * : このブリッジウォークをご覧くださいと、第 3 四半期の状況について、売上の伸びや利益面で私たちが何を見ているのかを把握していただけたと思います。

第 3 四半期から第 4 四半期にかけて、大きく劇的な変化が生じるとは考えていません。第 4 四半期は機器販売がやや強くなる傾向にありますが、第 3 四半期の見通しから大きく逸脱するような動きは想定していません。

以上から、主要なドライバーについて一定のご理解をいただけるのではないかと思います。

Shintani [Q]: Thank you.

Ishimoto [M]: Thank you Mr. Shintani. Next, we would like to take a question from Mr. Enomoto of BofA Securities.

Enomoto [Q]: This is Enomoto from BofA Securities. I have three questions.

My first question concerns the improvement in the Electronics segment. The CEO touched on this earlier, but could you elaborate on what exactly is happening?

For example, are you seeing an increase in equipment orders in Japan, or a stronger recovery in specialty gases?

If you could share any observations or insights from the field that you are aware of, it would be appreciated.

That is my first question.

以上が 1 点目です。

濱田 [A]：ありがとうございます。

エレクトロニクスについては、特定のガスや特定の商品が突出して伸びたというよりも、半導体の製造全体が上向いていることによるものと考えております。

そのため、当社の半導体製造工場は各国にございますが、それぞれの工場間を行き来するものも含めて、量的にかなり増えているという状況です。

また、これは細かい話で数字には表れておりませんが、以前からお伝えしている日本での設備設置工事については、非常に大規模な案件が 2 件ほどあり、その他の案件も受注していることから、エレクトロニクス関連の業務が大きく増えております。

同様の状況はアメリカでも見られます。

特定メーカーから請け負っている設備、すなわち設備の一部を製造する業務が非常に増えておりまして、そうした点を踏まえますと、材料として使用されるガス、それからそのガスを使うための設備の双方が、それなりに伸びている状況でございます。

以上です。

榎本 [Q]：わかりました。足元で急に増えているわけではない、という理解でよろしいでしょうか。受注残が急に積み上がっているといった状況ではない、ということでよいでしょうか。

濱田 [A]：そうですね。日本では新しい工事案件もございますが、こちらはまだ数字には反映されておりません。そのため、現時点で数字上で改善している部分については、急激に何かが増えたというよりも、量が徐々に増えていき、全体的に上がってきたものと解釈しております。

榎本 [Q]：2 点目ですが、ヨーロッパの市場についてお伺いしたいと思います。

今年から国境炭素税、いわゆる CBAM と呼ばれる規制が導入されていると思いますが、その影響について、御社で何か見えてきているものはございますでしょうか。

例えば、御社は鉄鋼産業や化学産業といった、CBAM の影響を受ける産業向けの工業ガスの出荷もそれなりに多いと思いますので、もしそういった状況が把握できていれば教えていただけますと幸いです。

濱田 [A]：ありがとうございます。申し訳ございません。私はよく認識しておりませんで。アラン、もしコメントがあればお願いします。

Hamada [A]: Thank you.

Regarding Electronics, the improvement is not driven by a particular gas or a specific product. Rather, we believe it reflects the overall upturn in semiconductor production.

We operate semiconductor-related manufacturing facilities in multiple countries, and we are seeing a significant increase in volume across those sites, including products that move between factories.

This does not appear directly in the financial numbers, but as I have mentioned before, we have two very large installation projects in Japan, along with several additional projects. As a result, our electronics-related installation and construction work has increased substantially.

We are observing a similar situation in the United States. For certain manufacturers, the volume of equipment components we produce as part of their installation projects has been rising considerably.

Taking all of this into account, both the gases used as materials and the equipment required to utilize those gases are showing solid growth.

That is all from me.

Enomoto [Q]: Understood.

Is it correct to understand that you are not seeing a sudden increase at this point?

In other words, there is no situation where the order backlog is rapidly building up—would that be accurate?

Hamada [A]: Yes, that is correct.

In Japan, we do have new construction projects, but they are not yet reflected in the numbers. Therefore, the improvement you are seeing at this point is not due to any sudden increase from new projects. Rather, we interpret it as a gradual increase in volume that has lifted the overall figures.

Enomoto [Q]: My second question concerns the European market.

The Carbon Border Adjustment Mechanism, or CBAM, has been introduced this year. Are you seeing any impact from CBAM at this point?

For example, you ship a considerable volume of industrial gases to industries such as steel and chemicals, which are subject to CBAM. If you are observing any developments or trends related to this, I would appreciate it if you could share them.

Hamada [A]: Thank you.

Draper [A]*: Sure. This is Alan Draper. We had our Board meeting today, and our President of the European business was here. He mentioned that we do not see any impact from this yet. Obviously, we do not know what is going to happen in the future, but as of right now, we do not see any significant impact related to this.

We will continue to monitor it closely, and if anything changes, we will certainly let you know. Thank you very much.

榎本 [Q]: ありがとうございます。最後に、特定案件で恐縮ですが、インドの製油所向けのヌマリガル案件についてお伺いします。

こちらの工事の完工がすでに終わっているのかどうか、また次年度に向けては、大きな HyCO の設備だったと記憶しておりますが、業績への貢献を期待してよいのか、教えていただければ幸いです。

濱田 [A]: はい、ありがとうございます。このインドの HyCO の案件につきましては、当社側としては無事に完工しております。

予定より若干遅れはございましたが、全体工事との調整を行いながら進めていたため、タイムリーな状況で完工したものと考えております。実際の、いわゆる営業運転につきましては、ごく間もなく開始されると捉えていただいてよいかと思っております。

榎本 [A]: わかりました。ありがとうございました。

石本 [M]: 榎本様、ありがとうございました。続きまして、みずほ証券、山田様。ご質問をお願いいたします。

Yamada [Q]*: Thanks very much for the elaborations. May I ask you several questions in English?

My first question is about electronics materials. As Mr. Hamada noted, it appears that China is conducting an investigation into di-chlorosilane (DCS). Japanese companies are generally dominant in this field, and therefore, the Chinese investigation may potentially have some underlying intentions.

How are you planning to respond to this situation? Do you anticipate any significant implications or impact on your business as a result of rising geopolitical tensions between China and Japan, particularly in the electronics sector?

濱田 [A]: 日本語でお答えさせていただきます。現在、調査中でして、特にどの程度の影響があるかについては、現時点では当社として年間ベースでどのくらいの金額・量を出荷しているのか、そしてその出荷先がどこか、といった点の確認を行っております。

I apologize, but I am not fully familiar with this matter. Alan, if you have any comments, could you please add them?

ドレイパー [A]*: そうですね。本日、取締役会があり、欧州事業の社長も出席していました。

彼の話では、現時点ではこの件による影響は特に見られていないとのことでした。

もちろん、将来的にどのような動きがあるかは分かりませんが、少なくとも現時点では、CBAM に関連した大きな影響は確認できていません。今後の状況については、引き続き注視してまいります。

Enomoto [Q]: Thank you.

Lastly, I would like to ask about a specific project—the Numaligarh project for the refinery in India.

Has the construction for this project already been completed? And looking ahead to the next fiscal year, as I recall this was a large HyCO facility. Should we expect it to contribute meaningfully to your performance?

Hamada [A]: Yes, thank you.

Regarding the HyCO project in India, we have successfully completed our portion of the work.

There was a slight delay compared to the original schedule, but as we progressed in coordination with the overall construction timeline, we consider the project to have been completed in a timely manner.

As for the commencement of commercial operations, our understanding is that it will begin very shortly.

Enomoto [Q]: Thank you.

Ishimoto [M]: Thank you Mr. Enomoto. Next, we would like to take a question from Mr. Yamada of Mizuho Securities.

山田 [Q]*: 詳細なご説明をありがとうございます。ここからは英語で質問させていただきます。

まず1点目は、エレクトロニクス材料についてです。濱田さんのご説明にもありましたように、中国がジクロロシラン（DCS）の調査を開始しているように見受けられます。この分野では日本企業が総じて強い立場にあることから、中国側の調査には何らかの別の意図がある可能性もあると考えています。

この点について、御社としてどのように対応をお考えでしょうか。また、日中間の地政学的緊張の高まりが、エレクトロニクス事業においてどのような影響をもたらすとお考えか、お聞かせいただければと思います。

Hamada [A]: I will answer in Japanese.

We are currently in the process of investigating this matter, and at this stage, we are confirming how much impact it may have. Specifically, we are reviewing the annual shipment volumes and values involved, as well as identifying the destinations of those shipments.

また、先方から提示されているダンピング調査の根拠といたしますか、そういった内容についても含めて、現在調査中でございます。

申し訳ございませんが、現段階では大きな影響になるのか、それほど大きな影響にはならないのか、判断がつきづらい状況です。

今後、内容がわかり次第、と申しますか、まずは調査を進めた上で、対応するかどうかについてもこれから決定することになります。

まずしっかりと調査を行い、まだ若干の期日がございますので、それに向けて中身を固めていくところでございます。

Yamada [Q]*: I appreciate your thoughtful comments regarding the accepting the probe or not.

In relation to that, according to the backlog data, the electronics-related backlog appears to be increasing. The overall outstanding amount seems to remain around JPY 150 billion.

Does this reflect increasing demand in the Americas and other regions? Or is it primarily related to the progress of projects in Japan?

濱田 [A]: ありがとうございます。まず一つ言えるのは、日本における大きな半導体向けの工事案件、投資案件が一つ完工したということで、この部分が完成分としてなくなっている点でございます。

それに対して、先ほど少し触れましたが、引き続きエレクトロニクス設備工事案件はございますものの、詳細についてはまだこれからという状況です。当方としては多大な期待を持っておりますので、これが加算されることを期待しております。

それから、全体的な設備投資につきましては、アメリカ、ヨーロッパなど、各地域で均等に、あるいは順当に推移しております。

先ほど申し上げた通り、日本の非常に大きな案件が完工したことで比率は下がっておりますが、全体の金額としては先ほど申し上げたとおり、ほとんど変化しておりません。

ただし、受注した案件が6件あり、完工した案件が4件あるということで、個別の金額は申し上げられませんが、受注案件のほうが増えているため、大きい案件・小さい案件を含めた結果として、このような数字になっているとお考えいただければと存じます。

Yamada [Q]*: Last one, regarding the Company's estimate revisions. According to the information shown on page 23, the Company's operating income estimate has revised up by around JPY3.3 billion, whereas the net income after tax for parent shareholder increased much more.

What's the gap between the operating profit or operating income estimate increase and net income after tax increase?

We are also examining the basis for the dumping investigation presented by the authorities, including the details they have provided.

At this moment, we are not in a position to determine whether the impact will be significant or limited.

Once we gain more clarity—meaning after we further progress with our investigation—we will then decide how we should respond.

We intend to conduct a thorough review, and as we still have some time before the deadline, we will continue to analyze the details and prepare accordingly.

山田 [Q]*: ご丁寧なご説明、ありがとうございました。

この点に関連してですが、バックログデータによれば、エレクトロニクス関連のバックログが増加しているように見受けられます。一方で、全体の残高は約1,500億円ではば横ばいのようです。

これは、南北アメリカを含む海外での需要増加が反映されているのでしょうか。それとも、日本国内のプロジェクトの進捗によるものなのでしょうか。

Hamada [A]: Thank you.

First, let me note that one major semiconductor-related construction and investment project in Japan has been completed, and its contribution is no longer included in the current period.

On the other hand, as I mentioned earlier, we continue to have electronics-related installation projects, although the details of those projects are still yet to be finalized. We have high expectations for these projects and hope they will be added going forward.

Regarding overall capital expenditures, activity is progressing steadily and broadly in line across regions such as the United States and Europe.

As mentioned earlier, because the very large project in Japan has been completed, its share has decreased. However, in terms of the total monetary value, there has been virtually no change.

We had six new orders and completed four projects during the period. While I cannot disclose individual project values, the number of new orders exceeds the number of completed projects. As a result, when you consider both large and small projects collectively, this is how the figures appear.

山田 [Q]*: ありがとうございます。最後の質問です。会社の業績予測ですけれども、23ページに示されている情報によりますと、営業利益の見積もりは、33億円上方修正になっています。そして税引後の経常利益はもっと上がっています。この営業利益の上昇と、それから税引き以降の親会社の所有者に帰属する純利益の増のこの差は何でしょうか。

濱田 [A]：これはアラン・ドレイパーから回答させていただきます。

Draper [A]*: Thank you for the question. This is Alan. One of the bigger items we have is in Germany. They changed the tax rules and reduced the tax rate. That has a pretty significant impact on the quarter and also year-to-date. It was significant enough that you may have noticed that our taxes did not increase that much, and our effective tax rate went down quite a bit. That is mostly due to the situation in Germany.

We always have a few puts and takes through the tax line, but this is one of the bigger items related to the new German tax rules. The rate is going to continue to decline, I believe through 2030, based on what the government announced. They are doing that to stimulate the economy and promote more growth and investment.

Thank you for the question.

Yamada [Q]*: Thanks very much for the elaboration. May we expect that the European income will be subject to less taxation over the next maybe three-year time horizon because of the German tax reforms?

Draper [A]*: Yes. I think overall, when we did this at the entry, it was really a deferred tax item that came through. It depends on what your expectations are, and I think it considered what the future rates were, as long as they were locked in.

If the government and the legislation had finalized it, then it would be coming into play, and I believe that was the case. I cannot give you a perfect answer, but I have a feeling that most of it has been taken into consideration in this quarter as a result.

Yamada [Q]*: Thank you.

石本 [M]：山田様、ありがとうございました。続きまして、モルガン・スタンレーMUFG 証券、渡邊様、ご質問をお願いいたします。

渡邊 [Q]：モルガン・スタンレーの渡邊と申します。よろしくお願いいたします。1 点目、日本のセグメントについて、もう少しだけ補足をお願いできればと思います。

第 2 四半期との比較では、このセグメントだけマージンがやや下がっているように見受けられますが、これは先ほどの工事案件が完工したことによるものなのか、ほかの要因もあるのかにつきまして、コメントいただければ幸いです。

Hamada [A]: Thank you. Alan will address the question.

ドレイパー [A] *：ご質問ありがとうございます。大きな項目の一つとして、ドイツで税制が変更され、税率が引き下げられたことがあります。これが当四半期、さらには年初来の数字にもかなり大きな影響を与えています。

そのため、ご覧いただいたように、当社の税金費用はそれほど増加しておらず、実効税率も大幅に低下していますが、主にこのドイツでの税制変更によるものです。

税務関連では每期いくつかのプラス要因・マイナス要因が発生しますが、今回のドイツの新しい税制はその中でも大きな影響を持つ項目です。

政府の発表によれば、税率は 2030 年まで段階的に引き下げられる見通しです。これは、経済刺激と成長・投資促進を目的とした措置と理解しています。

ご質問ありがとうございました。

山田 [Q] *：ありがとうございます。ということは、ドイツの税制改革により、今後 2～3 年程度はヨーロッパでの利益に対する課税負担が軽くなると考えてよいのでしょうか。

ドレイパー [A] *：はい。今回の影響全体としては、主に繰延税金に関連するものでした。将来の税率が確定している範囲においては、その将来税率を織り込んだ形で計上されることになります。

政府および関連法案が最終的に成立していれば、その内容が適用されることになりますが、今回その状況にあったと理解しています。

完全に明確な回答は差し控えますが、結果として、影響の大部分は今期にすでに反映されていると考えています。

山田 [A] *：ありがとうございました。

Ishimoto [M]: Thank you Mr. Yamada. Next, we would like to take a question from Mr. Watanabe of Morgan Stanley MUFG Securities.

Watanabe [Q]: My name is Watanabe. Thank you for taking my questions.

My first question is a follow-up regarding the Japan segment.

Compared with the second quarter, margins in this segment appear to have declined slightly.

Could you clarify whether this is primarily due to the completion of the major construction project you mentioned earlier, or if there were other contributing factors?

In addition, you mentioned that the number of order-intake construction projects has increased.

また、受注工事については受注案件が増えているとのことでしたが、これらは第 4 四半期から売上に寄与する形で見てよいのかどうか、この点もあわせて教えていただければと思います。

以上、1 点目です。

濱田 [A]：はい、ありがとうございます。日本の利益率につきましては、工事の利益率が比較して良好であるという事実はございますが、日本の利益率の変動が必ずしもそれだけによるものではないと考えております。

電気代については、引き続き良いレベルで収まっており、若干下がっているところもございます。この点などを踏まえると、利益率が変わっているといってもそれほど大きな変化ではなく、むしろ一つの要素として、炭酸ガスのボリュームと需給のバランスが崩れているとまでは言いませんが、そのあたりから生じる利益率の変化が影響して、現在の数字になっていると解釈しております。

それから、第 4 四半期には工事案件でいくつか計上されるものはございますが、大きな案件が第 4 四半期に完工することはなかったと認識しております。したがいまして、実際に大きな工事案件が数字に入ってくるのは、来期以降になると見ております。以上です。

渡邊 [Q]：ありがとうございます。2 点目、アメリカについても補足をお願いできればと思います。

セカンドクォーターの説明会の際に、アメリカの利益率は 9 月時点でコア営業利益率が 15% 弱まで改善しており、この調子でいくと 10～12 月期が期待できるというお話がありましたが、実際そのとおりになったのではないかと考えております。

この 10～12 月期の 15.1% まで改善した背景について、9 月からの上積み分として何が大きかったのか、つまり、新規にプラント（サイトプラント）が動いた効果なのか、あるいは既存部分の採算改善が進んだのかどうかについて、ご説明いただければ幸いです。

また、1～3 月期に向けて、われわれが追加で織り込んでおいたほうがよい要素があるようでしたら、その点もあわせて補足いただければと思います。

よろしくお願いいたします。

濱田 [A]：ありがとうございます。アメリカに関しては、先ほども少し触れましたが、前半はあまり芳しくない数字でしたので、後半での伸びに期待を込めて事業展開を進めてまいりました。

Should we expect these projects to begin contributing to revenue starting in the fourth quarter?

I would appreciate your comments on this point as well.

That concludes my first question.

Hamada [A]: Thank you.

Regarding the profit margin in Japan, while it is true that construction projects generally carry relatively strong margins, we do not believe that the changes in the segment margin are attributable solely to this factor.

Electricity costs have remained at favorable levels and have even declined slightly in some areas. Taking this into account, the overall change in margin is not particularly large. Rather, we interpret the current figures as being influenced in part by changes in the volume and supply-demand balance of carbon dioxide. I would not say the balance has collapsed, but movements in this area have had some impact on the margin.

As for the fourth quarter, there will be certain construction-related contributions recorded; however, I understand that no large-scale projects are scheduled for completion in Q4. Therefore, we expect that the major construction projects will begin to be reflected in our results from the next fiscal year onward.

That is all.

Watanabe [Q]: Thank you.

My second question is regarding the United States, and I would appreciate some additional clarification.

During the second-quarter earnings call, you mentioned that the U.S. core operating margin had improved to just under 15% as of September, and that, if this trend continued, the October–December quarter could be expected to show further improvement.

From our perspective, it appears that this has indeed materialized.

Could you explain the main drivers behind the improvement to 15.1% in the October–December period?

Specifically, how much of the incremental improvement from September was attributable to new on-site plants coming online, and how much was due to margin improvements in the existing business?

In addition, as we look ahead to the January–March quarter, is there anything we should factor in or be mindful of—any additional elements that may influence performance?

Your comments on this would be appreciated.

Thank you.

Hamada [A]: Thank you.

As for the United States, as I mentioned earlier, the first half did not produce particularly strong results, so we continued to execute our business with the expectation of achieving improvement in the second half.

第3クォーターにつきましては、前半の業績があまりよろしくなかったこともあり、先ほど申し上げたプライシングをより強固に展開したことが一つの要因です。

さらに、当社では「オペレーショナル・エクセレンス」と申し上げておりますが、生産性向上や輸送費の改善といった各種プロジェクトに徹底して取り組みました。

これは、もともと計画していた数値と前半の実績を比較した際に、かなりの乖離が見込まれたため、それを積極的に修正し、引き上げてきた結果であり、その成果が第3クォーターに表れていると考えております。

渡邊 [Q]：そういう意味では、第4四半期はさらに上がると見るべきだということですかね。

濱田 [A]：はい。引き続きプライシングについては継続あるいは新しく取り組みを進めておりますので、そういう期待をしておりますが、アラン・ドレイパーから補足の説明をお願いいたします。

Draper [A]*: Thank you for the question. Just one thing to add. We are expecting an uptick in the margins. However, as you have probably seen in the news, there was a major winter storm that went through the United States. I think it affected about three-quarters of the country. That obviously caused some headwinds, and it will be a bit of a negative.

We were expecting a pretty good improvement in Q4. We are still expecting an improvement in that quarter, but the winter storm definitely caused some headwinds that we were not expecting. I am sure you saw it in the news, but that is going to be a bit of a headwind. We should still be seeing some positive momentum on margins.

渡邊 [Q]：ウィンターストームの影響についても、一応織り込んだ計画になっているという理解でよろしいでしょうか。最後に、その点だけ確認させてください。

Draper [A]*: Yes. Our guidance that we provided of 196 billion of core OI does include the storm. We did include that since it occurred about 10 days ago.

However, when you talk specifically about the U.S., the U.S. probably shifted a little bit from what we thought it was going to do at the beginning of the month. But our forecast does include the winter storm.

渡邊 [Q]：ありがとうございました。

In the third quarter, one of the key factors behind the improvement was that, given the weaker performance in the first half, we took more assertive actions on pricing, as I noted earlier.

In addition, we have been fully engaged in various initiatives under what we call “Operational Excellence,” including productivity enhancement and improvements in transportation costs.

When we compared the original plan with the actual results for the first half, we anticipated a significant gap. To address this, we took proactive measures to correct course and lift performance, and we believe the benefits of those efforts are reflected in the third-quarter results.

Watanabe [Q]: So, in that sense, should we expect the fourth quarter to show further improvement?

Hamada [A]: Yes. We are continuing our efforts on pricing and also initiating new actions, so we do have such expectations.

Alan, could you please provide additional comments?

ドレイパー [A]*：ご質問ありがとうございます。1点だけ補足いたします。

私たちはマージンが引き続き上向くと見込んでいます。ただし、ご存じのとおり、米国では大規模な冬の嵐が発生し、全米の約4分の3の地域に影響を及ぼしました。これが一定の逆風となり、多少のマイナス要因になります。

第4四半期にはかなりの改善を見込んでいましたし、現在も改善は期待していますが、この冬の嵐が想定外の逆風になったことは事実です。ニュースでもご覧になっていると思いますが、悪影響が多少は出る見込みです。

それでも、マージンについては引き続きプラスの勢いが見られると考えています。

Watanabe [Q]: Just to confirm, your plan already factors in the impact of the winter storm — is that correct?

That is my final question.

ドレイパー [A]*：はい、そのとおりです。

当社が提示している1,960億円のコア営業利益のガイダンスには、この冬の嵐の影響を織り込んでいます。嵐が発生したのが約10日前でしたので、その時点で反映しました。

ただし、米国に限った話をしますと、当月初に想定していた水準からはやや変動がありました。

しかしながら、当社の最新の業績予想には、冬の嵐の影響はすでに含めております。

Watanabe [Q]: Thank you.

石本 [M]：渡邊様、ありがとうございます。ただいまシステムトラブルにより、英語通訳音声は5分ほど届いていなかったかと思います。現在は復旧しておりますので、改めまして、ご入用の方はそちらからご利用ください。大変申し訳ございませんでした。

続きまして、質問を続けさせていただきます。UBS証券、大村様、お願いいたします。

大村 [Q]：UBS証券の大村です。よろしくお願いします。1点目ですが、これまで質問があまり多くなかった欧州についてお伺いしたいと思います。

今回の第3クォーターのマージンは20%を超えており、かなり高水準になっているかと思います。御社としては、上期だけを見ても既に高かったところから、さらに上げてきた形になりますが、欧州で事業を行う上での現在の優先度がどのようになっているのか、確認させてください。

具体的には、値上げによる寄与なのか、コストダウンなのか、トップラインを伸ばしていくことなのか。何が寄与してこのマージン水準になっているのか、また、御社としてどの程度のマージンまで達すれば満足されるのか、この点についてお伺いできればと思います。

濱田 [A]：はい、ありがとうございます。あとでアランから補足をお願いすることになると思います。が、優先順位というよりも、当社としては価格の維持、あるいは値上げ、そしてメーカーとしてのコストダウン、運転の効率化といった取り組みを、すべて並行して同時に進めております。

その中で、結果として見れば、例えばプラントの稼働率が異なるなどの要因によって、同じアクションを起こしても数字として表れる結果には、当然ながらある程度の差が生じます。

したがって、「まず値上げからやろう」「次にコスト削減をやろう」といった順位を付けて会社を運営しているわけでは決してありません。

非常に良い利益率を継続して維持できているのは、こうしたアクションをたゆまず進めていることに他ならないと考えております。

アランから補足があれば、よろしくお願いします。

Draper [A]*: Thank you, Hamada-san, and thank you for your question. Overall, when you think about the margin side, one of the things we have been trying to drive as a mindset change across the organization is that we can have continuous improvement throughout the company. We are always going to be trying to push the organization for margin improvement in a sustained way. That is our goal.

To get sustained growth, we would love to see volume growth if we can. If we cannot get volume growth, we are also going to be pushing on price and productivity. Our goal, as I have mentioned to many of the analysts and investors, is to try to achieve at least 50 basis points of EBITDA margin improvement a year and to make sure that we are growing our profit faster than we are growing sales.

Ishimoto [M]: Thank you Mr. Watanabe.

Due to a temporary system issue, the English interpretation audio was unavailable for approximately five minutes. The service has now been fully restored, so please feel free to resume using it if needed. We sincerely apologize for the inconvenience.

Now, let me continue. Mr. Omura from UBS Securities, please.

Omura [Q]: I am Omura from UBS Securities. My first question is about Europe, which has not been discussed very much so far.

In the third quarter, the margin exceeded 20%, which appears to be a very high level. Even looking only at the first half, margins were already strong, and they have improved further in Q3.

Could you clarify what the current priorities are in operating your European business?

More specifically, is the improvement mainly driven by pricing, cost reductions, or top-line growth? What factors have contributed to achieving this margin level?

And lastly, to what extent would you consider the margin satisfactory from your company’s perspective?

Hamada [A]: Thank you. Alan may add some comments later, but let me first explain our approach.

Rather than setting priorities such as “pricing first” or “cost reduction next,” we are working on all of these initiatives in parallel — maintaining or increasing prices, reducing costs as a manufacturer, and improving operational efficiency. We pursue all of these efforts simultaneously.

As a result, depending on factors such as plant utilization levels, the same actions may lead to different outcomes across regions. Therefore, we are not managing the business by assigning a strict order of priority to each initiative.

We believe that our ability to consistently maintain very strong margins is precisely because we continue to execute these initiatives without interruption.

Alan, if you have anything to add, please go ahead.

ドレイパー [A]*：ご質問ありがとうございます。全体的にマージンの状況を考えると、私たちが組織全体で進めている大きなマインドセットの変化として、全社的に継続的な改善を実施できるという意識を根付かせるという点があります。私たちは常に、持続的な形でマージン改善を図るよう、組織に働きかけていく考えです。これが私たちの目標です。

持続的な成長を実現するためには、可能であればボリュームの成長を達成したいと考えています。仮にボリュームの成長が得られない場合でも、価格や生産性の向上を継続的に追求していきます。アナリス

We are going to continue. It does not matter what margin level the European business gets to; we are going to continue to try to drive them further and make sure the President of the business continues to drive their organization further as well.

Thank you very much.

大村 [Q]：ありがとうございます。2 点目ですけれども、サーモスの事業について、現状どのようにお考えになっているのか確認させてください。

他の事業と比較しますと、売上の伸びやマージン改善の方向性、あるいはその程度も異なる部分があるかと思います。

また、他の事業とのシナジーについて現状どのように捉えていらっしゃるのか、そして今後始まる中期経営計画の中で、サーモスをどのような位置づけにされるおつもりなのか、もしお考えがあればお聞かせいただければと思います。

濱田 [A]：はい、ありがとうございます。サーモスにつきましては、そもそもの生い立ちについてはこれまでもご説明してまいりましたが、それは別としまして、サーモスは 30 年、40 年と独立した形で BtoC の事業として展開してきており、設備投資や効率化、マーケティング、プライシングといった点についても、すべて産業ガスとは異なる角度で取り組んでおります。

当社としては、サーモスはすでに世界各国に 4 カ所、小さいところも含めると 5 カ所、日本も含めて設備を持ち、そこで製造を行っている状況です。

今後も彼ら独自の事業計画に基づき事業を進めていく方針で、当社としてはホールディングスとしてその取り組みをしっかりと支えていくという立場でございます。

したがって、無理に産業ガス事業とのシナジーを求めるということはございませんが、以前から申し上げているように、産業ガス事業においてもマーケティングは非常に重要であり、ユーザー、つまり実際にご使用になる方の声を聞くという点では、サーモスは参考になるマーケティング手法を持っていると考えております。

また、先ほど少し触れましたように、サーモスの海外事業については現在パートナーとともに進めているところです。各国、アジア地域、日本、韓国、アメリカ、そしてボリュームとしては大きくありませんがヨーロッパにも販売ネットワークがございますが、それぞれ状況が大きく異なります。

トや投資家の皆様にもお伝えしている通り、少なくとも年間 50 ペーシスポイントの EBITDA マージン改善を目指し、売上の伸び以上に利益の伸びを確保していく方針です。

また、ヨーロッパ事業については、現在どのマージン水準にあるかに関わらず、引き続き改善を推進していきます。事業のトップに対しても、組織をさらに前進させるよう取り組みを継続していくことを求めています。

以上です。ありがとうございました。

Omura [Q]: My second question is regarding the Thermos business. How are you currently assessing the Thermos business compared to your other businesses?

In terms of revenue growth and margin improvement, the direction and the magnitude may differ from those of your other businesses.

I would also appreciate your thoughts on the synergies with your other business segments. In addition, within the upcoming mid-term management plan, how do you intend to position the Thermos business? If you have any views you can share, I would appreciate it. Thank you.

Hamada [A]: Thank you. Regarding the Thermos business, we have previously explained its background and history, but putting that aside, Thermos has operated for 30 to 40 years as an independent B2C business. As such, its capital investment, efficiency initiatives, marketing, and pricing have all been approached from perspectives very different from those of our industrial gas business.

Today, Thermos has four production sites globally, or five if we include smaller facilities, with Japan being one of those locations. Going forward, they will continue to operate based on their own business plans, and our role as the holding company is to provide firm support for their efforts.

Therefore, we do not intend to pursue synergies with the industrial gas business in a forced manner. However, as we have mentioned before, marketing is extremely important for the industrial gas business as well. Listening to the voices of actual end-users is essential, and in that regard, we believe Thermos has marketing methods that can serve as a valuable reference.

As briefly noted earlier, Thermos’s overseas business is currently being developed in partnership with an external partner. We have sales networks across Asia, Japan, Korea, the United States, and—although on a smaller scale—Europe. The circumstances vary significantly by country. User preferences also differ across regions, so rather than adopting a single-site mass-production model, we expect to determine the appropriate production site based on market feedback.

At this stage, significant capital investment is not required. Each of the existing plants has sufficient production capacity, enabling the business to generate solid cash flow without major additional investments.

From this perspective, we intend to continue providing strong support as the parent company. Thank you.

ユーザーの嗜好や好みも異なるため、どこか一つの工場で大量生産して供給するという形ではなく、マーケットの声を聞きながら、どの工場で製造するかを決めていく形になると考えております。

そのうえで、現時点では大きな設備投資は必要なく、それぞれの工場が十分な製造能力を持っているため、大きな投資をせずにしっかりとしたキャッシュを獲得できる産業であると見ております。

そうした観点から、今後も親会社としてしっかりとサポートしていきたいと考えております。

以上でよろしいでしょうか。

大村 [Q]：はい。ありがとうございます。

石本 [M]：大村様、ありがとうございました。続きまして、セイガ・アセット・マネジメント、林田様、ご質問をお願いいたします。

林田 [Q]：お世話になっております。セイガ・アセットの林田です。エレクトロニクスガスについて 1 点お聞きしたいと思います。

まず、終了した第 3 クォーターにおいて、前者のエレクトロニクスガスの売上が前年同期比（YoY）でどの程度伸びたのかについて伺わせてください。

アジア・オセアニアの売上が為替影響を除いて 18%伸びていますので、これと同程度、もしくはそれ以上伸びているのか、といった大まかな水準でも構いませんので、教えていただければと思います。

もう一点、これに関連してですが、現状この分野は先ほどのコメントにもあった通り非常に盛り上がり始めている状況だと理解しております。

そこで、来年度に向けてどの程度の成長を見込むべきなのか、こちらイメージベースで構いませんので、何かヒントをいただけますと幸いです。以上です。

濱田 [A]：はい、ありがとうございます。今現在、申し訳ございませんが、私の手元にエレクトロニクスガスだけを取り上げた数字がございませんので、具体的な数字は申し上げられません。

もし後ほどアラン・ドレイパーが数字を持っていれば、補足してもらいたいと思います。

メモリーを含め、製造が伸びているのは事実でございます。

特に韓国の大手メーカー、それから日本のメーカー、アメリカの有名どころのメーカーも、製造レベルを少しずつ上げてきております。

そのような中で、先ほど林田さんからお話のあった 18%という数字につきましては、品目によりますが、それに近いレベルではないかと考えております。

Omura [Q]: Thank you.

Ishimoto [M]: Thank you Mr. Omura. Next, we would like to take a question from Mr. Hayashida of Seiga Asset Management.

Hayashida [Q]: Thank you. I’m Hayashida from Seiga Asset. I have one question regarding the electronics gas business.

First, could you tell us how much the electronics gas revenue grew year-on-year in the third quarter? Sales in Asia and Oceania grew by 18% excluding currency effects, so even a rough indication of whether the electronics gas business is growing at a similar level or above that would be appreciated.

Secondly, as you mentioned earlier, this segment appears to be gaining strong momentum now. With that in mind, could you give us an indication—again, even at a conceptual level—of the growth we should expect for next fiscal year? Thank you.

Hamada [A]: Thank you. At the moment, I do not have the standalone figures for the electronics gas business, so I am unable to provide specific numbers. If Alan Draper has the figures, I would like him to supplement my response later.

It is true that manufacturing activity, including memory, has been increasing. Major manufacturers in Korea, as well as companies in Japan and well-known manufacturers in the United States, are gradually raising their production levels. In this context, the 18% figure mentioned earlier—although it depends on the specific product—seems to be roughly in line with what we are seeing.

At the same time, semiconductor manufacturing processes are undergoing significant changes, and the use of gases different from those traditionally used is increasing. We also need more information on how these new materials will be evaluated and to what extent they will be adopted. Determining how we will respond to these needs is an important challenge for us going forward.

Furthermore, not all gases can be produced and supplied locally. In some cases, they must be manufactured in Japan or in the United States and then shipped to other regions. Therefore, it is necessary

一方で、半導体の製造工程が大きく変わってきている部分もあり、従来とは異なるガスを使用するケースが増えてきております。

新しい素材をどのように評価し、どの程度使用するのかについては、むしろ当社としても情報を得たいところであり、それにどう対応していくかが今後の課題と考えております。

また、必ずしも全てのガスが現地で製造・供給できるわけではないため、日本で製造して供給するケース、アメリカで製造して供給するケースなど、それぞれの供給体制を整えていく必要があります。

どのガスがどの程度伸びるかという具体的な数字については、今後のマーケティング調査によって、製造設備・販売能力とリンクさせながら明確にしていきたいと考えております。

アランが数字を持っていれば、説明を補足してもらえればと思います。

以上でございます。

Draper [A]*: Yes. This is Alan Draper. Right now, we do not disclose volumes by business segment. We only started disclosing volumes for the total company about two years ago. As an organization, we are assessing whether we want to start disclosing more information to investors.

We know it is something that everyone is asking for. We just want to make sure that we feel comfortable, and we may consider doing that going forward. Unfortunately, we cannot disclose that now. But I will say that the East Asia electronics business is doing a lot of the carrying when you strip out the acquisition. They are carrying the weight to get to positive volume activity.

石本 [M]: ご質問ありがとうございました。

閉会に先立ちまして、最後にご案内を申し上げます。

先ほど濱田からもご案内いたしました、当社は 3 月 30 日に、次期中期経営計画の説明会をハイブリッド形式にて開催する予定です。また、次期中期経営計画の開示は 3 月 24 日を予定しております。

すでに皆様へはご案内をお送りしておりますので、出席に関するご回答がまだお済みでない場合は、お手数ですがご返信をお願いいたします。

それでは以上をもちまして、本日の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。

本日の電話会議の内容は、今夜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。

ご不明点やご質問がございましたら、IR 部までお問い合わせください。

本日はご多忙の中ご参加いただき、誠にありがとうございました。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

to establish an appropriate supply structure for each region. As for how much each type of gas will grow, we intend to clarify this through marketing analysis linked to our manufacturing and sales capabilities.

If Alan has the relevant figures, I would appreciate it if he could provide additional explanation. Thank you.

ドレイパー [A]*: 現在、当社ではビジネスセグメント別の数量については開示しておりません。全社ベースでの数量開示を始めたのも、実はここ 2 年ほどのことです。組織として、今後投資家の皆さまに對してどこまで情報開示の範囲を広げるべきか、検討を進めているところです。多くの方からご要望があることは十分承知しておりますが、当社として適切に開示できるとの判断が整ってから決めたいと考えていますので、現時点では開示できる状況にはありません。

ただし申し上げられることとして、買収影響を除いて見た場合、東アジアのエレクトロニクス事業が数量面で大きく寄与しており、全体の数量をプラスに押し上げるうえで大きな役割を果たしています。

Ishimoto [M]: Thank you very much for your questions.

Before we close, I would like to make one final announcement.

As addressed by our CEO, we plan to hold a hybrid session in March 30 to present our next Medium-Term Management Plan.

In addition, the disclosure of the new Medium-Term Management Plan is scheduled for March 24.

We have already sent out the invitations, so if you have not yet submitted your response regarding attendance, we would appreciate it if you could do so at your earliest convenience.

That concludes today's earnings results teleconference.

The contents of today's call will be made available on our corporate website's IR page later this evening.

If you have any questions or require further information, please feel free to contact our IR department.

Thank you very much for taking the time to join us today. We truly appreciate your continued support.

[了]

[END]

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ますことをお含みおきいただき、本資料のみに
依拠して投資判断されますことはお控えくださいますよう、お願い致します。

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.