



日本酸素ホールディングス

日本酸素ホールディングス株式会社

2024年3月期 第2四半期決算テレフォンカンファレンス

2023年10月31日



NIPPON SANSO HOLDINGS

NIPPON SANSO Holdings Corporation

Q2 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2024 Telephone Conference

October 31, 2023

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

## 登壇

**縦山**：皆様、本日はご多用の折、日本酸素ホールディングス、2024年3月期第2四半期決算説明テレフォンカンファレンスにご出席賜り、誠にありがとうございます。私は財務・経理室 IR 部の縦山と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

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

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

続いて本日のプログラムですが、まず社長 CEO の濱田、CFO のドレイパー、そして IR 部長の梶山より、第2四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を設けております。第2四半期決算に関する電話会議でございますので、終了時刻は19時15分を見込んでおります。

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

それでは濱田社長、よろしくお願いいたします。

**濱田**：皆様、こんばんは。日本酸素ホールディングスの濱田でございます。東京はすっかり日が暮れまして、秋ですね。本日はお忙しい中、当社の第2四半期決算会議にご参加いただき、誠にありがとうございます。

2022年の2月に始まりましたロシアとウクライナの軍事侵攻状態は現在も継続しておりまして、これによるエネルギーやサプライチェーンの混乱、あるいは各地域でのインフレーション、あるいは物価上昇、金利、為替レートの不安定な状況、これらがまだ継続しております。

## Presentation

**Momiyama:** Ladies and gentlemen, thank you very much for taking time out of your busy schedules to attend today's NIPPON SANSO Holdings Corporation earnings call to explain our financial results for Q2 of the fiscal year ending March 2024. My name is Soichiro Momiyama, and I am in charge of the IR team.

Some housekeeping announcements to begin with. The materials we will use for the meetings are the summary of our financial results, or TANSHIN and the document titled Q2 FYE2024 consolidated financial results earnings announcement, which we released just a while ago. Please have them ready with you for the meeting.

Next, I would like to introduce the three main presenters for today, Mr. Toshihiko Hamada, President and CEO; Mr. Alan Draper, Senior Executive Officer, Group Finance and Accounting Officer and CFO; and Mr. Keita Kajiyama, General Manager of Investor Relations. Furthermore, Mr. Tsutomu Moroishi, Senior Executive Officer, Group Corporate Planning Officer; Mr. Takeshi Miki, Senior Executive Officer and CSO, Group Sustainability Management Office; and Mr. Takashi Yoshida, General Manager of Accounting, will also be attending the meeting.

As for today's program, we will start with presentations from Mr. Hamada, President and CEO, Mr. Draper, CFO, and Mr. Kajiyama, General Manager of IR, to explain our Q2 financial results using the presentation material. We will then accommodate questions from the participants.

Since the meeting is an earnings call for Q2 of the fiscal year, we expect the end time to be around 7:15 PM Tokyo Time. Please note that today's meeting will be conducted in English and Japanese using the simultaneous interpretation function of Zoom. Please select the language of your choice using the control panel on Zoom. If you would like to communicate in English during the Q&A session, please select English using the language setting icon on Zoom.

So, without further ado, Mr. Hamada will now start the presentation.

**Hamada:** Good evening. This is Hamada. In Tokyo, days are getting shorter, and we are in the midst of the autumn season. Thank you for taking time out of your busy schedule to participate in our Q2 earnings conference call.

In February 2022, there was the Russian military invasion of Ukraine and the conflict still continues to this day. As a result, there is turmoil in the energy and food markets as well as rising inflation in various regions, rising prices, and unstable trends in market interest rates and exchange rates.

In addition, in the beginning of October, war between Palestine and Israel began. This is not just an issue of the Middle East, and it's likely to become a worldwide turmoil and crude oil and the natural gas price trends are becoming unstable once again and there's likely to be an increase in electricity costs.

Despite this challenging business environment with a lot of change, we have continued to work on our price management efforts. There has been some effective reduction in pass-through charges due to moderating energy costs. In addition, due to the sincere efforts and contributions of approximately 20,000 staff members of our group who are engaged in day-to-day operations around the world as well as support from all our stakeholders, in Q2 of

さらに10月のはじめにはパレスチナ、イスラエル間での戦争が始まりまして、これは中東問題だけではなく、世界を巻き込んだ混乱に発展する可能性もあって、一時大きな値上がりをした原油価格の不安定さ。これがまた再来して、更に燃料コストが上昇するような可能性も見込まれております。

そのような非常に厳しい、あるいは変化の大きい事業環境下ではございましたが、当社グループは価格改定努力を継続しました。エネルギーコストの落ち着きによるパススルーの減少などが最近ではございますが、世界の各地で日々業務に取り組んでいる当社グループの約2万人のスタッフの真摯な取り組みと、ステークホルダーの皆様のおかげもございまして、今期の第2四半期は前期に比べて大幅な増益となりまして、はじめにスタッフ1人1人に感謝したいと思っています。

業績詳細については後ほどドレイパー、および梶山よりご説明いたします。大切なことは事業区分ごとに定めてある戦略をどう進めていくか。あるいはこれを全社的にどのように効率を高めていくのか。ホールディングスの効果、良い効果をどうやって定着させていくかということだと思っています。

#### 1. Strategic overview

### Key Highlights

- ✓ **オペレーショナル・エクセレンス**のさらなる推進
- ✓ **価格マネジメントを徹底する**
- ✓ **カーボンニュートラル**関連商機を探索する
- ✓ **エレクトロニクス**関連商機を確実に捉える
- ✓ **収益性向上**に磨きをかける

6 October 31, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q2 results



第2四半期の概況をまとめますと、どのような言葉で表されるか。オペレーショナル・エクセレンスをさらに発展させる。これは事業会社間でそれぞれが持っている強みをさらに強化し、それを共有することです。それから価格マネジメントを徹底してまいります。あと、数々のいろんな事業のチャンスがございます。カーボンニュートラルとエレクトロニクスの関連商機を確実に捉えて、事業につなげていくこと。それから収益性の向上にさらに磨きをかける。この収益性の向上は、これもオペレーショナル・エクセレンスの一つでございます。

this fiscal year, operating income increased significantly compared to the previous fiscal year. First of all, I would like to thank all of the staff for their efforts.

Details of our performance will be explained later by CFO Draper as well as Mr. Kajiyama. I believe the important aspects will be how we initiate our strategy in each region, how we improve our efficiency as a group and how we can establish good effects of the holding company structure.

#### 1. Strategic overview

### Key Highlights

- ✓ Expand and accelerate **Operational Excellence**
- ✓ **Continue** price management
- ✓ Explore **Carbon Neutrality**-related business opportunities
- ✓ Seize business opportunities in the **Electronics industry**
- ✓ Enhance and continue to improve **profitability**

6 October 31, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q2 results



Now, the key highlights for our Q2 performance would be as follows -- expand and accelerate operational excellence between and among operating companies. Strength would have to be enhanced further and information would have to be shared. We have to continue price management. That's the second important point.

There are various business opportunities both in carbon neutrality and in electronics. We have to be able to capture all of these new business opportunities. We have to enhance and continue to improve profitability. Profitability improvement is one aspect of operational excellence, we believe.

1. Strategic overview

当社グループ中期経営計画:

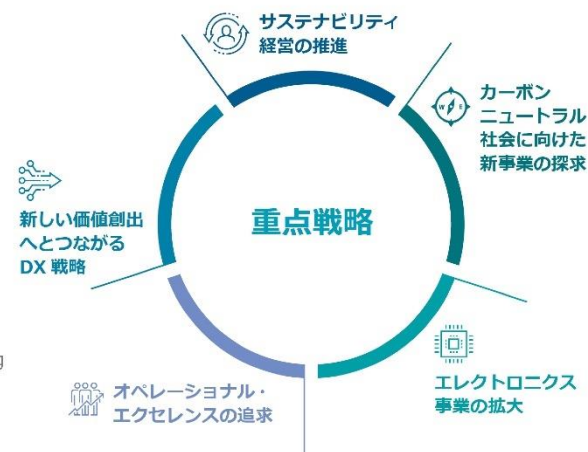
# NS Vision 2026 | Enabling the Future

グループ理念  
進取と共創。ガスで未来を拓く。

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

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

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



当社は昨年5月に中期経営計画、NS Vision 2026を発表しまして、こちらに記載しておりますような5つの重点戦略とともに、2026年3月期までの4年間の取り組みをご説明いたしました。本日はホールディングス、グループ全体で共有する重要な戦略について、少し私のほうから報告したいと思います。

NS Vision 2026の最終年度でございます2026年3月期に向けまして、財務KPI、それから非財務KPIを設定しています。

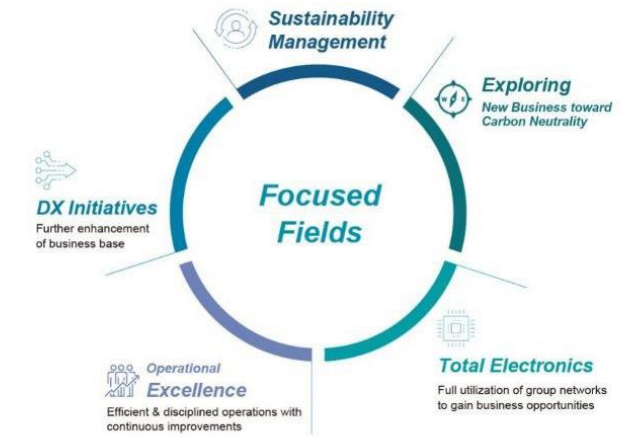
1. Strategic overview

Our Medium-term Management plan:

# NS Vision 2026 | Enabling the Future

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

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



In May last year, in 2022, we announced our medium-term management plan, NS Vision 2026. As written on the slide, there are five focused fields. It's a four-year midterm plan until the fiscal year ending in March 2026.

I would like to touch upon our important strategies we share among the Holdings Group. We have set financial and nonfinancial KPIs for the fiscal year ending March 2026, which is the final year of NS Vision 2026.

1. Strategic overview

## NS Vision 2026 非財務KPI目標

		2023年3月期 実績	2026年3月期 目標
Environment	<b>&lt;環境&gt;</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● GHG (Greenhouse gas) 排出量削減率 (基準年度: 2019年3月期<sup>1</sup>)</li> <li>● 当社グループが排出するGHG排出量 (Scope 1+2) を上回るGHG削減貢献量を実現                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・内訳: 当定方法は<a href="#">こちら</a>をご覧ください (単位: Tt-CO<sub>2</sub>e)</li> <li>X: 環境貢献製商品によるGHG削減貢献量</li> <li>Y: 当社グループのGHG排出量 (Scope 1+2)</li> </ul> </li> </ul>	12.3% 削減	18% 削減
		X>Y	X>Y
		7,308	
		5,868	
Social	<b>&lt;保安&gt;</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 休業災害率</li> </ul> <b>&lt;人事&gt;</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 女性従業員比率</li> <li>● 女性管理職比率</li> </ul>	1.56	≤1.6
		19.9%	≥22%
		14.5%	≥18%
Governance	<b>&lt;コンプライアンス&gt;</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● コンプライアンス研修受講率<sup>2</sup></li> </ul>	99.7%	100%

<sup>1</sup> 基準年度である2019年3月期のGHG排出量は、報告済みのGHG排出量実績に、欧州ガス事業や米国HyCO事業等の2019年3月期実績を当該期間に含みます。  
<sup>2</sup> データ収集は、前事業年度 (2023年3月期) より開始しました。



非財務 KPI は E、環境、それから S、社会、そして G、ガバナンスの各項目で、それぞれの目標を設定してございます。また今回、非財務 KPI の導入に伴いまして、役員報酬制度も一部改良して、取締役には 2022 年の 7 月から非財務指標連動報酬を導入しております。23 年 3 月期の実績は、9 月にリリースした統合報告書でも記載しておりますが、ご覧のとおりであります。

引き続き、環境管理、労働衛生と女性活躍の推進、コンプライアンス教育の徹底を進めてまいります。

サステナビリティに関する取り組みにつきましては、先日リリースいたしました統合報告書、それから当社の Web ページに詳しく記載しており、かなり力を入れておるつもりでございます。ぜひご覧いただきたいと思っております。

1. Strategic overview

## Non-financial KPI target in NS Vision 2026

		FYE2023 Actual	FYE2026 Target
Environment	<b>&lt;Environment&gt;</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Reduction rate of GHG emissions (Base year: FYE2019<sup>1</sup>)</li> <li>● GHG reduced contribution exceeds GHG emission (Scope 1+2)                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・Breakdown information : Please see the details <a href="#">here</a>. (Unit: Thousands of tonnes CO<sub>2</sub>e)</li> <li>X: Lower customer GHG emissions through environmental product offerings and applications</li> <li>Y: NSHD Group GHG emission (Scope 1+2)</li> </ul> </li> </ul>	12.3% down	18% down
		X>Y	X>Y
		7,308	
		5,868	
Social	<b>&lt;Safety Management&gt;</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Lost Time Injury Rate</li> </ul> <b>&lt;HR&gt;</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Rate of female employees</li> <li>● Rate of female management posts</li> </ul>	1.56	≤1.6
		19.9%	≥22%
		14.5%	≥18%
Governance	<b>&lt;Compliance&gt;</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Rate of receiving compliance training<sup>2</sup></li> </ul>	99.7%	100%

<sup>1</sup> The figure for the volume of GHG emissions for FYE2019, which is the reference value, calculates the actual GHG emissions in FYE2019 plus the following:  
 1) estimated emissions in the European segment in FYE2019 and 2) estimated emissions of the U.S. HyCO business in FYE2019, and 3) Others  
<sup>2</sup> We began data collection from the previous fiscal year, FYE2023.



For nonfinancial KPIs, as shown here, we have set targets in terms of E, environment, S, society, and G, governance.

In conjunction with the introduction of the nonfinancial KPI, the directors' remuneration system was also partially revised. In July 2022, we introduced nonfinancial index-linked remuneration to directors. The figures are also reported to stakeholders through the Integrated Report released in September. We will continue to promote environmental management, occupational health, women's engagement and thorough compliance training.

For sustainability-related initiatives, please refer to the recently released Integrated Report as well as our company's website. We made a lot of effort to prepare this information. So please do indeed take a look at this information.

1. Strategic overview

# マテリアルバランス及び環境貢献



(注) 報告データの詳細については、統合報告書2023「サステナビリティデータブック」P1をご覧ください。

9 October 31, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q2 results



続きまして、この環境に関係します、当社グループのマテリアルバランスおよび環境貢献についてご説明したいと思います。

このページの左側の Input の部分、これで事業活動に必要な原料、そしてエネルギーや水資源を示しておりまして、右側の Output の欄で事業活動の中で排出している温室効果ガス、それから水、廃棄物などを示しております。

そして右下、緑色の枠で囲ってある欄では、当社グループのガスを含む製商品、およびサービスによりまして、お客様の GHG 排出量を削減した量を表示しております。

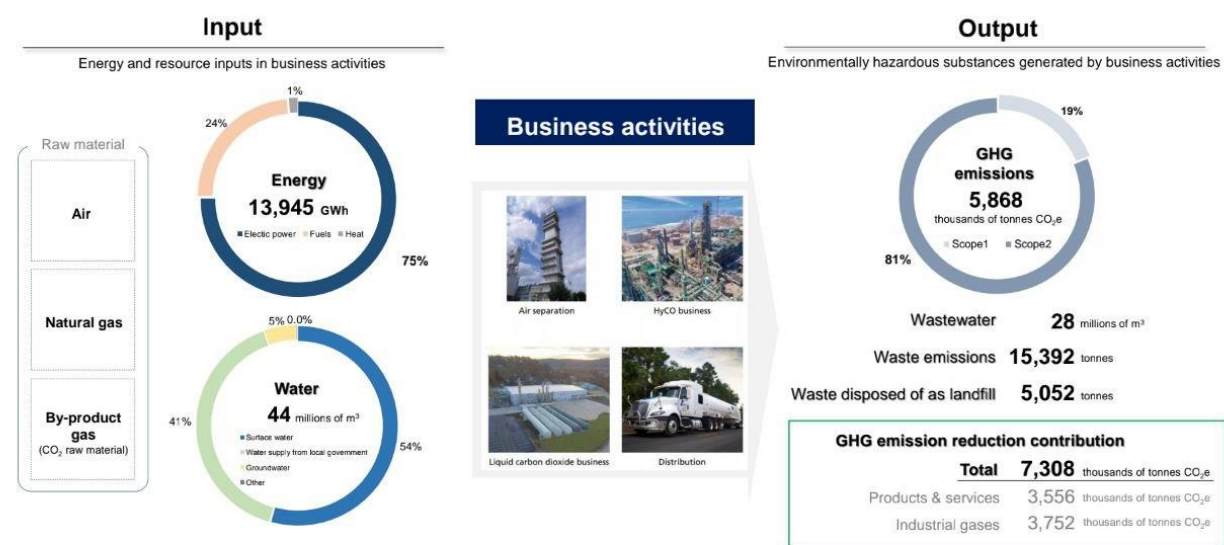
ここで当社グループ事業の特性が非常によく表れておりますのが、まず当社グループの消費エネルギー量のうち、その 75%が電気であるということがございます。それから GHG の排出量では、いわゆる Scope2 が約 8 割です。そして事業規模に比べまして、水資源の使用量や排出量が小さいということであると思っております。

当社は今ご説明しましたように電力多消費産業でございますので、GHG 削減に貢献するために、当然ですが空気分離装置の消費電力を抑えた新型機へのリプレース。あるいはその地域の需要に見合った大型化、あるいは酸素、窒素のバランスを最適化することを図るなどして、ガス生産プロセスの効率化を推進してまいります。

また電力会社の今後の電源構成についても注視して、できる限り Scope2 も抑えていくこと。これと併せまして、炭酸ガスの回収。いわゆるネガティブエミッションの事業機会も追求していきたいと思っております。

1. Strategic overview

# Material balance & Environmental contribution



(Note) For details on the reporting data, please refer to P1, "Sustainability Data" in our Integrated Report 2023.

9 October 31, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q2 results



Now let me explain the Group's material balance and environmental contribution.

On the left-hand side of the page, you can see the input column. Here, we show the raw materials needed for our business activities as well as energy and water resources. On the upward column on the right-hand side of the page, we show the greenhouse gases, water waste, etc., discharged as a result of our business activities.

Then, in the column surrounded by green frames, we show the volume of reduced greenhouse gas emissions by our customers due to our group's products and services, including gas.

The unique features of our group's business, we think, would be as follows. First, electricity accounts for nearly 75% of the Group's energy consumption. In terms of greenhouse gas emissions, Scope 2 is about 80% of the total. In addition, the amount of water resources used and the discharge is small compared to our business scale.

As I just explained, we are a group in the electricity intensive industry and we continue making efforts to improve the efficiency of our gas production processes by replacing to latest and less electricity consuming air separation unit, ASUs, and switch to larger ASUs to meet the demand or optimize the balance between produced oxygen and nitrogen. So that is how we try to make the gas production process more efficient. At the same time, we will closely monitor the composition of power supply companies' power sources in the future to minimize Scope 2 emission as much as possible and consider commercial opportunities such as CO2 recovery and so-called negative emissions.

Details of these kinds of initiatives will be explained at 10 AM Japan time on December 6. Our CSO, Mr. Miki, will be the main speaker at Web IR Conference on sustainability initiatives. He will explain the Group's strategy and business initiatives regarding sustainability in our NS Vision 2026. Please feel free to join us.

The IR team will send out detailed information to investors and shareholders via email in coming days.

この辺りのお話は、12月6日10時よりチーフサステナビリティオフィサーの三木がスピーカーを務めます、サステナビリティテーマのIRカンファレンスをオンライン形式で開催いたします。NS Vision 2026のサステナビリティに関するグループ戦略や、事業施策についてご説明いたしますので、ぜひご参加いただきたいと思います。

詳細のご案内は、近日中にIR部より投資家・株主の皆様へメールにてご案内させていただきます。

1. Strategic overview

## ガスの潜在可能性を引き出す研究開発

顧客からの要望や期待を素早く把握し、各開発拠点がサポートすることで、グループの研究開発力を高めていきます。カーボンニュートラル分野、エレクトロニクス分野では、他社との戦略的提携や協業を図りながら、顧客の課題解決に貢献しています。

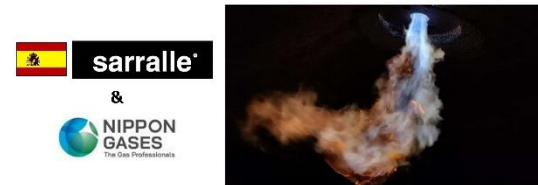
当社グループ 研究開発拠点

2023年9月30日時点



日本と米国を中心に、グループ全体の研究開発機能を担い、戦略方針に基づき、各地域の市場特性や顧客ニーズに沿って推進

●Sarralle社との協業：同社の工業炉における水素燃焼（水素バーナー）の知見と自社保有の酸素燃焼技術を組み合わせ、製鋼プロセスにおいてグリーン水素のみを燃料とする世界初の最先端の技術とともに、グローバル鉄鋼大手ArcelorMittal社の取捨予熱装置を導入



●エレクトロニクス産業向け高純度ガス及び機器の研究・開発 (U.S. Advanced Technology Center)



続いて、カーボンニュートラルやエレクトロニクスビジネスで、さらに大きな成果を上げるための当社グループの研究開発についてご説明いたします。

現在の研究開発体制、日本に5拠点、アメリカに1拠点、計6拠点でございます。ガスの利用技術、それから基盤技術、それからエアセパレートガスを製造する生産プロセス、空気分離装置ですね。これらの開発技術や高純度ガスを供給機器の開発技術などの基幹技術の進化を目指して、主に取り組んでおります。

特に今申し上げましたように、カーボンニュートラル分野やエレクトロニクス分野では、地域にかかわらず、お客様からの問合せが随分多くなっています。これらのことに素早く対応して、ソリューションを提供するためには、それぞれの地域、各事業会社におきまして、柔軟で応用の利く対応がとても重要だと考えています。

基本技術データベースは現在開発拠点を置きながら、それぞれのケースに積極的に対応するための方針作成、あるいはサポートを行いまして、必要に応じてパートナーの選択や、適切なM&Aを行う体制を整備してまいります。

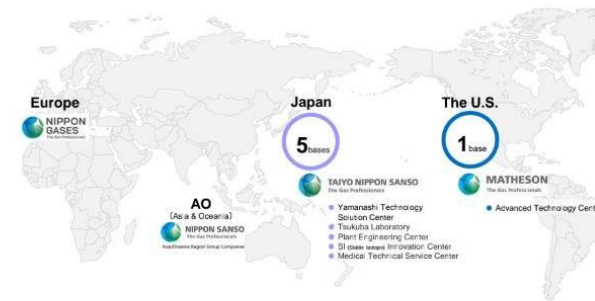
1. Strategic overview

## R&D investments unleash Gas Opportunities

By quickly understanding customer needs and expectations, our group's R&D capabilities are continually enhanced with the support of each region's R&D center. In the realm of Carbon Neutrality and Electronics, we actively engage in strategic alliances and collaborations to address our customers' challenges effectively and provide innovative solutions.

Our Group's R&D centers

As of September 30, 2023



● Groupwide R&D functions are primarily located in Japan and the U.S.  
● Focused on R&D applications and initiatives in line with market demand and customer requirements

● Collaboration with Sarralle : Combining the Company's knowledge of hydrogen combustion (hydrogen burners) in industrial furnaces with our own oxygen combustion technology, the world's first advanced technology that uses only green hydrogen as fuel in the steelmaking process was introduced, along with ladle preheating equipment from ArcelorMittal, a global leading steel company.



● R&D of high-purity Gases & Equipment for the electronics industry (U.S. Advanced Technology Center)



Moving on, in order to achieve a greater result in carbon neutrality business as well as in the electronics business, I would like to explain about the Group's R&D activities.

Currently, we have a total of six R&D centers, five in Japan and one in the US. So, we are working towards advancing core technologies such as gas application technologies, fundamental technologies, technologies for developing production plants for air separation gas and technologies for developing equipment for supplying high-purity gases.

So, we are now receiving an increasing number of inquiries and consultations from customers relating to the fields of carbon neutrality and electronics that I've referred to, regardless of region. We believe it is very important that in order for us to respond quickly in providing a solution, we need to be flexible and adaptable in all of the regions and in all of the operating companies.

While maintaining a database of basic technologies in the current development centers, we will assemble a structure which will enable us to form policies and provide support to proactively address different cases and to select partners and take opportune M&As as required.

As announced in July 2023, we delivered the world's first ladle preheating equipment that uses only green hydrogen as a fuel to ArcelorMittal, a global leading steel company, by combining hydrogen and oxygen combustion technologies in collaboration with Sarralle of Spain. This suppresses CO2 emissions. We work with Sarralle to overcome the challenges of converting fuel from natural gas to green hydrogen and successfully demonstrated combustion efficiency that exceeded conventional operation of burning natural gas and oxygen.

2023年の7月に発表いたしました。スペインの Sarrale 社とともに水素と酸素の燃焼技術を組み合わせて、グローバル鉄鋼大手でございます ArcelorMittal 社に、グリーン水素のみを原料とした世界初の取鍋予熱装置を導入いたしました。

CO2 排出を抑えるために、燃料を天然ガスからグリーン水素に転換するための課題、これを Sarrale 社とクリアして、天然ガスと酸素の燃焼という、いわゆる標準的なオペレーションを上回る燃焼効率を実証いたしました。

鉄鋼業におきましてはカーボンニュートラル、避けて通れない課題でございます。私たちも産業ガスのサプライヤーとして、お客様の課題解決にこれからも貢献していきたいと考えております。

そのほかにも自社開発の領域では、CO2 の回収装置、それからガスメーカーと協同で開発したアンモニアのバーナーもございます。これらも発表してございます。

また、技術振興が著しいエレクトロニクス分野でございますが、日本のつくば開発センターとアメリカのコロラドにあります Advanced Technology Center で技術のレベルアップ、ガスおよび新材料での研究開発を進めて、半導体産業の発展に寄与できるように取り組んでおります。

2012年に資本業務提携を開始した RASIRC 社というのがございまして、現在は当社グループの1つになっておりますが、非常に優れたガス生成技術、それから機器開発技術を持っておりまして、これをお客様と色々と打合せ、協議をすることによって彼らのつくり上げた製品技術、これは現在の最先端プロセスで使われるものです。これもお客様との積極的なかわりの中で醸成されたものでございます。

そのほか、M&A や出資を通じて獲得している領域では藻類、藻の類で CO2 を吸収するバイオプラントを手掛ける東京大学発ベンチャーのアルガルバイオ、それからアディティブ・マニュファクチャリング。これは金属 3D プリンターですね。この関連でのビジネス。それから窒素発生装置を手がける Sysadvance、これは PSA、VPSA の装置になります。

それから代替バイオ燃料、バイオメタン、このガスをつくり出すエンジニアリングを手がける Hysytech 社。それからアメリカで冷凍食品装置メーカーの買収がございまして、さまざまなガスアプリケーションの分野で実験を積み上げております。

Carbon neutrality is an unavoidable issue for the steel industry. As an industrial gas supplier, we will continue to contribute towards resolving customers' challenges.

There are also other examples in the area of in-house development, such as the CO2 recovery system and ammonia burner that we developed together with glass manufacturers. We have already announced these.

In the area of electronics, which continue to undergo significant technological progress, we have been working on raising our technology levels with regards to R&D on gases, new materials and equipment at our Tsukuba laboratory in Japan as well as the Advanced Technology Center in the US so that we can contribute towards further development of the semiconductor industry.

We entered into a capital and business alliance with RASIRC in 2012. The company, with its leading gas purification and equipment development technology, is now one of our group companies and their product technology is used in today's state of the art processes through various discussion with our customers. Active engagement with customers also led to this technology.

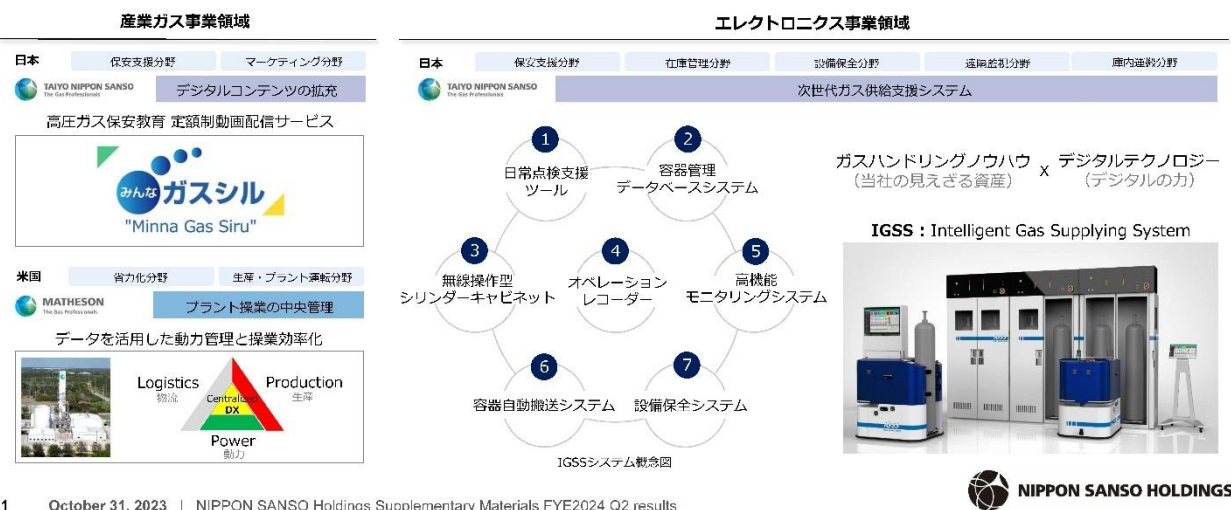
Other areas of expansion through M&As and capital injection include Algal Bio, a venture company out of the University of Tokyo developing a bio-plant for absorbing CO2 with algae, a partnership in the area of additive manufacturing, which is a metal 3D printer. And Sysadvance engaged in development of nitrogen generator, PSA, VPSA. Hysytech is a company engaged in engineering of alternative biofuels, and an acquisition of a food freezing equipment manufacturer in the US. Through these means, we are continuing to accumulate expertise in various areas of our gas application.



1. Strategic overview

# デジタルトランスフォーメーション (DX) に向けて

デジタル化できる分野を探りながら、各地域で、デジタル技術を活用して事業価値を創り出す“Digitalization”を適時適切に進めています。NS Vision 2026で掲げる「新しい価値へつながるDX戦略」では、他の重点戦略と連動しながら、各分野でデジタル施策の実績を作り、それを足がかりに、事業活動を中心に据えて実行していきます。



続きまして重点戦略、DXについてでございます。今、あらゆる分野で進行しているデジタル化でございますけれども、社内の業務や生産効率化、これはもちろんでございますが、ユーザーやサプライヤーとのコミュニケーションにも同じデータベースを使って、例えば納入する数量の確認、品質の事前確認、物流在庫や生産量の計画などが可能になると考えておまして、これらが達成できると、サプライチェーンの改革につながります。

デジタル化できる分野は、それぞれの事業に多数ございまして、デジタル技術を活用して事業価値をつくり出す、デジタルイゼーション。これは各自で適宜適切に進めてまいります。

いわゆる新しい価値創出へとつながるDX戦略、これは5つの事業戦略の一つと絵では書いてございますが、他の戦略と併せて進めていくことが可能であり、また重要でございます。戦略の大きな将来図をイメージしながら、積極的に取り組んでいきたいと思っております。

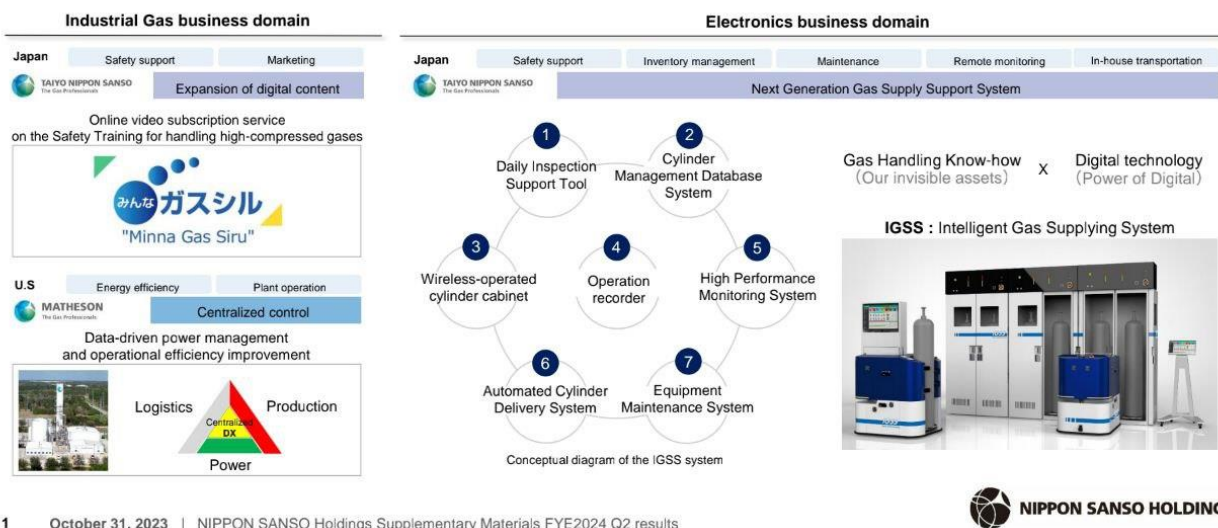
まず産業ガスの事業領域では、日本と米国の取り組みを紹介いたします。日本では今年の4月から高圧ガス保安教育のデジタルコンテンツをお客様に提供しております。自主保安活動を支援するパッケージサービスでございまして、営業、販売の側面では新たな顧客を獲得するドアオープナーとしても期待しております。

それより何より、お客様で安全にガスをお使いいただくことの重要性は、ガスを供給する責任を持っている当社としてはとても重要なことで、当社が事故を起こしてはいけないのはもちろんでございますが、お客様のガスの利用に問題があると、とても大きな問題であるということになりますので、こちら辺の資料をぜひ積極的に活用していただきたいと思います。

1. Strategic overview

# Digital Transformation (DX)

Using Digitalization to advance and improve our key focused fields: Total Electronics, Operational Excellence, Sustainability, and Carbon Neutrality.



Next, I'd like to explain about our focused field DX initiatives. Digitalization advancing in various fields not only enable improved efficiencies in internal operation and production but also makes it possible to undertake confirmation of required specifications and quantity, prechecking of quality and planning of inventories and production volumes by using the same database in communicating with users and suppliers, which also leads to the reform of the supply chain.

There are many areas in our businesses that we can digitalize. We will advance digitalization efforts in various locations in a timely and appropriate manner in order to generate additional business values.

Also, the DX initiative for further enhancement of business base is one of our focused fields, as you can see in the illustration, but it is something that we can and should advance together with other focused fields. Accordingly, we will seek to promote the initiatives proactively based on a grand future image of our strategies.

To start with, I will explain our initiatives in Japan and the US regarding the domain of industrial gases. In Japan, we have been providing digital content for high-pressure gas safety education to our customers since April 2023. It is also a packaged service to support voluntary safety activities, and we expect it to function as a door-opener for winning new customers in the area of sales and marketing.

But to ensure that the customers are able to use gas safely, this is extremely important, and we have a responsibility to supply gas, and this is extremely important for us. Of course, we must not be involved in accidents ourselves, but customers who have an issue with gas usage could also be a major problem for us. So, we intend to certainly utilize this type of our materials quite proactively.

In the US, we are enhancing the sophistication levels of air separation units as well as our centralized control system for HYCO plant operation. By utilizing various plant operation data, we are improving power management and operational efficiency to reduce production and distribution costs. We are considering to expand the initiatives to other regions. In regard to the HYCO business, we are not only conducting this in the US, but we have expanded this to Asia and South America. We have a system and we are wanting to implement the system that we're able to operate remotely.

アメリカでは空気分離装置や HYCO プラントの操業を中央管理システムで管理して、高度化を進めてまいります。生産、物流コストの低減を図って、プラント運転の各種データを活用し、動力の管理、あるいは操業度の管理を進めておりました、他の地域での展開も検討しております。HYCO 事業については、アメリカだけではなくアジアにも、あるいは南米にも拡大しております。これらも遠隔で管理できるようなシステムを作って他の地域への展開も検討しております。

続いてエレクトロニクス事業ですが、日本の次世代ガス供給支援システムをご紹介します。これも前にお話ししておりました、2020 年の 4 月にリリースしております、当社のガスハンドリングノウハウとデジタルテクノロジーを組み合わせた、統合型ガス供給システム。この下のほうにあります、IGSS です。

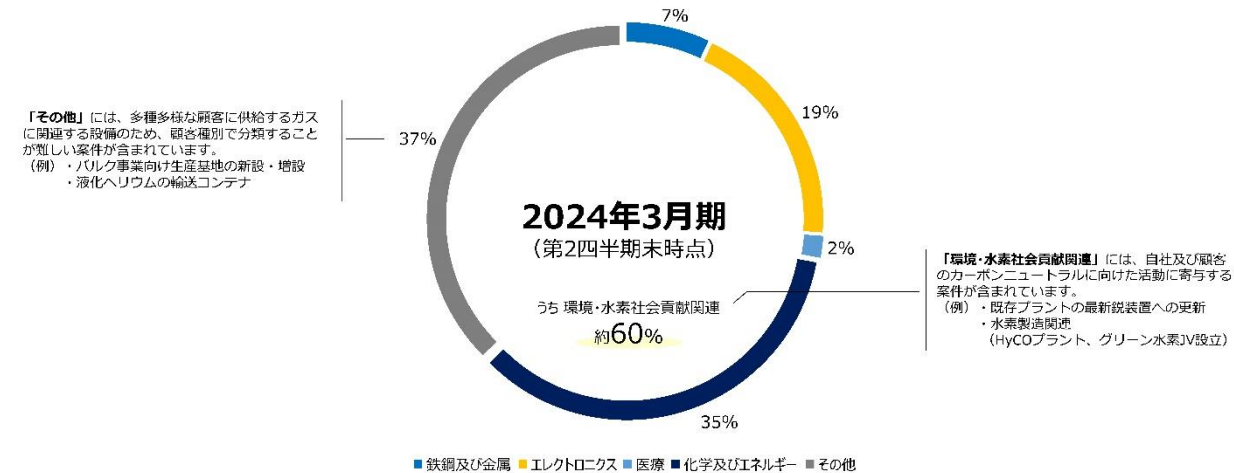
お客様の工場でのスマート化、人材不足や作業省力化に大きく寄与するシステムでございまして、日本の次世代半導体メーカー、ラピダスが当社をご選定いただいた際の判断要素の一つであると思っております。ありがたいこととございます。

社内で完結できる DX を進めていくための設備投資。それからシステム投資も積極的に行いながら、これらを本格的な DX、サプライチェーンの改革につながるように展開する範囲を徐々に広げていけるように、DX 人材の採用や教育、これも非常に重要なテーマと考えています。

1. Strategic overview

## 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。



なお、上記生計範囲は、当社グループ各社の取締役が承認した未%成の投資案件であり、各案件の規模は約5億円以上、40万メートル以上、40万キロメートル以上です。  
12 October 31, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q2 results



続きまして、今後の投資計画です。前期の第1四半期の決算開示より、私たちの設備投資計画の全容を捉えていただけるように、顧客産業別での構成割合をグラフで示してございます。

Next, I'd like to talk about the electronics field. This is about the next-generation gas supply support system in Japan. We launched the system in April 2020, which essentially is an integrated gas supply system that combines our gas handling expertise and digital technology. You can see the illustration towards the bottom line, IGSS.

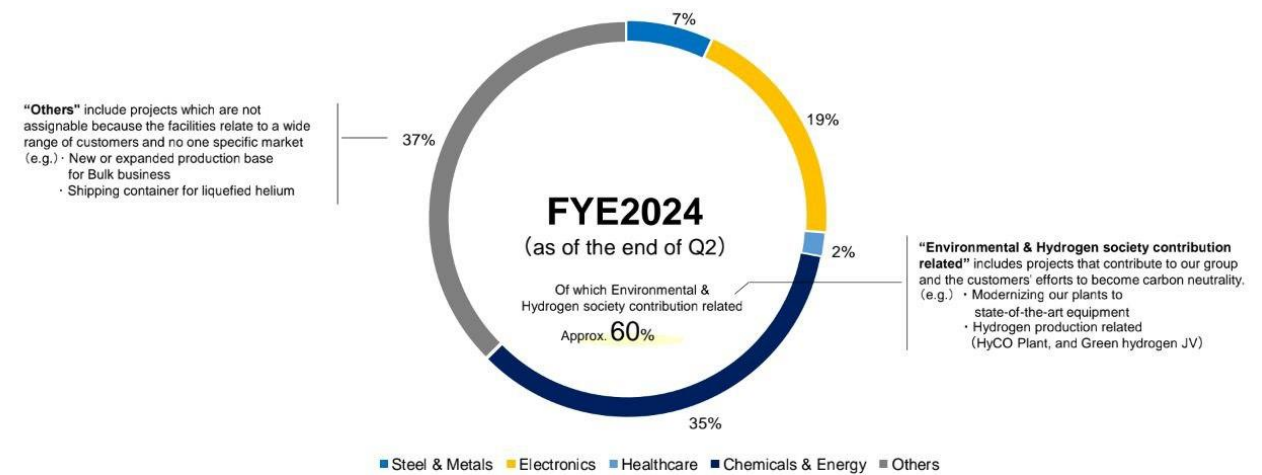
The system will greatly contribute to making customers' factories smarter and to addressing the labor shortage issues by making operations less dependent on people. This was one of the reasons as to why, Rapidus, a Japanese next-generation semiconductor manufacturer, selected us for their project, something that we appreciate very much.

So, in parallel with Capex, or system investment, DX investment, to address what we can, we will also work on hiring and educating DX personnel so that we can expand the scope to achieve great efficiencies in reforming our supply chain.

1. Strategic overview

## 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 which 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.  
12 October 31, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q2 results



Next, I'd like to explain about our future investment plan. Starting with the Q1 earnings call last fiscal year, we have been sharing the breakdown of Capex in terms of customers' industry so that you can better grasp the image of our overall Capex plan.

Continuous Capex is essential for us to grow even more strongly in the future.

将来にわたりまして、私たちがより力強く成長していくためには、継続的な設備投資は欠かせません。9月30日時点のバックログでございますけれども、約1,600億円です。そのうち環境・水素社会貢献関連のプロジェクト、カーボンニュートラル関係ですね。それが約60%を占めております。

こちらのスライドの下の方に記載しております注記のとおり、これらの集計範囲は日本円でおおよそ5億円以上の案件、比較的大きな案件でございますので、それより小さい小型案件は含めておりません。それら全部を入れますと1600億円を上回ることになります。

また今後も、こういうかたちで当社の成長のポテンシャルをお示しできればと考えております。

1. Strategic overview

要旨：事業環境認識（見通しの前提）

NS Vision 2026 最終年度で掲げる収益性の目標達成に向けて、着実に戦略を実行する。

<b>需要動向 を警戒</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> 不透明な経済環境は継続：地政学リスクに加え、為替レート、物価、エネルギー価格の急激な変動</li> <li><input type="checkbox"/> 半導体産業の回復の遅れ：東アジアでの主要顧客の稼働状況を引き続き注視</li> <li><input type="checkbox"/> 各地域の景況感に、明らかな回復の兆しは見えてきていない</li> </ul>
<b>正しい運営 を徹底</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> 顧客に提供する製品・サービスの価値に相応しい価格で販売し、事業の健全性をより高める</li> <li><input type="checkbox"/> 事業ポートフォリオの最適化をめざし、パートナーと共に、より顧客に価値を提供できる運営体制を追求する 例：日本におけるアストモスリテイリング株式会社と民生用LPガス事業を営む当社連結子会社との経営統合（2024年1月予定）等</li> </ul>
<b>事業機会 を見出す</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> CN<sup>*1</sup>社会実現をめざす顧客やパートナーと共に、当社が貢献できる技術領域を広げる <small>*1 CN：カーボンニュートラル</small></li> <li><input type="checkbox"/> 当社独自の技術で生み出した革新的な製品を積極的に展開する 例：酸素の安定同位体（<sup>18</sup>O）製造、化合物半導体装置（MOCVD<sup>*2</sup>装置）等 <small>*2 MOCVD（Metal Organic Chemical Vapor Deposition）：有機金属気相成長法（原料として有機金属やガスをを用いた結晶成長方法）</small></li> </ul>



それでは2024年3月期の財務目標における進捗状況について、今回の業績予想数値の前提となる海外の事業環境の見方、これを改めてご説明いたします。

下期にかけて、引き続き不透明な経済環境が継続すると思っております。先ほどお話ししたとおり、イスラエル、パレスチナ、ウクライナ、ロシア。この戦争状態の地政学的なリスク。それから為替レート、物価の上昇、エネルギー価格の急激な変動などの可能性が残っております。また足元では、半導体産業の回復、特にメモリ産業が当初見込んでいた時期より遅れが出ています。全般的に、各地域の景況感には明らかに回復の兆しは、残念ながらまだ見えてきていない状況でございます。

このような環境下でございますが、私たちがやるべきことは変わりません。これまでどおり、いかにこの環境に適した事業活動を行っていくか、そして徹底していくかということが大切だと思います。

引き続きまして、このガスやサービスの価値にふさわしい価格設定に努めて、事業の健全性をさらに高めてまいりたいと思っております。

As of September 30, backlog was at approximately JPY160 billion. About 60% of this amount was for a project that contributes to environment in hydrogen society, in other words, related to carbon neutrality.

As footnoted on the slide, the figures only contain those projects that are roughly over JPY500 million in size in yen, and so they do not contain smaller projects. If we include everything, then, of course, the numbers would be bigger.

We intend to share similar figures on a quarterly basis going forward to indicate our future growth potential.

1. Strategic overview

Summary : Progress toward Financial targets

Steadily implement strategies to achieve the profitability targets outlined in the final year of NS Vision 2026.

<b>Keep eye out demand trends</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Uncertain economic environment continues: Geopolitical risks, fluctuations in currency rates, inflation, and energy prices</li> <li><input type="checkbox"/> Slow recovery in semiconductor industry: Continue to closely watch the operating conditions of our major customers in East Asia</li> <li><input type="checkbox"/> Business confidence remains muted</li> </ul>
<b>Continue right operation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Emphasize and communicate the value of our products to our customers through effective marketing</li> <li><input type="checkbox"/> Optimize the operating structure and business portfolio e.g.) Business integration between Astomos Retailing and our home use LP gas business subsidiary in Japan (scheduled in January 2024), etc.</li> </ul>
<b>Find business opportunities</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Expand our technological fields by working with customers and partners who aim to realize a CN<sup>*1</sup> society <small>*1 CN：Carbon Neutral</small></li> <li><input type="checkbox"/> Actively market innovative products created with our own technologies e.g.) Water-<sup>18</sup>O production, Compound semiconductor equipment (MOCVD<sup>*2</sup> equipment), etc. <small>*2 MOCVD：Metal Organic Chemical Vapor Deposition (Crystal growth method using organometal and gases as raw materials)</small></li> </ul>



Next, I would like to briefly explain about our progress regarding the financial targets of fiscal year ending March 2024, inclusive of the internal and external business environment, which were the basis of our revised forecast.

We expect the uncertain economic environment to continue into the second half of the fiscal year, like I said before. So, we have the geopolitical risks associated with the armed conflict or the war between Israel and Palestine as well as the Ukraine and Russia. The possibility still remains for sudden fluctuations in the exchange rate as well as in commodity energy prices. Furthermore, we are observing some delays in the recovery of the semiconductor industry, particularly the memory industry, in comparison to what we initially expected. Overall, we are still not seeing any clear signs of recovery in business confidence of any of the regions.

However, despite the environment, what we need to do remains unchanged. As in the past, what is important for us is to thoroughly focus on how to engage in corporate activities which are appropriate for this environment.

We will continue to strive towards setting prices that are appropriate for the values of the gases and service we provide so as to further strengthen the health of our business.

Moreover, we are planning business integration in Japan 2024 between Taiyo Nissan Energy, a subsidiary that conducts home-use LP gas business in Japan and Astomos Retailing, a group company of Astomos Energy. So

加えまして、2024年1月には日本国内で民生用LPガス事業の大陽日酸エネルギー社と、それからアストモスエネルギー社のグループ会社であるアストモスリテイリングの経営統合を予定しております。パートナーであるアストモスエネルギーグループとともにより顧客に価値を提供できる運営体制を敷いていくということでございます。

先ほどご説明しましたとおり、お客様からのご要望に素早く対処して、ソリューションを提供するためには、各地域で柔軟に応用の利く対応が必要です。そのため営業やマーケティング、エンジニアリング、それから研究開発、それぞれのチームが密に連携して、必要に応じてパートナーを選択し、あるいは適切なM&Aを行うことで、当社が貢献できる技術領域を広げてまいります。

このように当社独自の技術で生み出した酸素の安定同位体、Water-18Oや化合物半導体装置、MOCVDのユニークでイノベーティブな製品、これらを積極的に展開していく中で、社会にとって新しい事業機会を生み出していきたいと考えています。

私からは以上です。それでは続きましてCFOのドレイパーから、当社グループの財務プロファイルについて最新情報をお伝えいたします。

together with our partner, the Astomos Group, we aim to build an operating structure that will enable us to provide greater value to our customers.

As explained earlier, we need to be flexible and adaptable in regions in order to quickly provide solutions that meet the needs of our customers. To that end, we will expand our technological domains to enable greater contribution by forming partnerships and engaging in M&A as needed under close collaboration amongst our sales, marketing, engineering and R&D teams.

Furthermore, we will look to identify new business opportunities towards the future by proactively deploying unique and innovative products such as Water-18O, a stable oxygen isotope that we developed using our proprietary technology, and compound semiconductor equipment, MOCVD equipment.

So, now, that's all from me. I'd like to ask Mr. Draper, our CFO, to provide the latest information regarding our Group's financial profile.

**Draper:** Thank you, Hamada-san. And again, thanks for joining our call today. As always, we appreciate each of you taking the time to be part of our Q2 fiscal year-end 2024 earnings call. Today, I'll provide a high-level overview of our financial performance, followed by comments on our revised outlook for the fiscal year. After my remarks, I will pass the call over to Kajiyama-san, GM for Investor Relations.

2. Integrated Report

## Improving to fruitful report for our stakeholders



**NSHD Integrated Report 2023**  
(Released on September 26, 2023.)  
Please jump to the access webpage.> [Link](#)



As a reminder, in late September, we published our Integrated Report for 2023. We appreciate all our employees that were involved in this effort. Most importantly, we hope that our investors and stakeholders find it equally valuable as to the amount of time and energy that went into creating this report. I encourage each of you to spend some time reviewing it as it contains valuable views, strategies and objectives of our team.

**ドレイパー:** 濱田さん、ありがとうございます。本日はご参加いただき、ありがとうございます。24年3月期第2四半期の決算電話会議にご参加いただきありがとうございます。私からは業績の概要と業績予想修正について説明いたします。私の後、IR部長の梶山さんから説明があります。

2. 統合報告書

## ステークホルダーにとって実りある報告書へ



**日本酸素HD 統合報告書 2023**  
(2023年9月26日付 リリース)  
詳しくはこちらのコーポレートウェブページをご覧ください。> [リンク](#)



9月末に2023年の統合報告書を発行しました。作成にかかわった社員に感謝します。最も重要なのは、投資家、ステークホルダーの皆様も作成に費やした時間、エネルギーと同じぐらいの価値を見出していただきたいということです。当社の見解、戦略、目的などについて貴重な情報が含まれていますので、ぜひお読みいただくと幸いです。

## Consolidated results

	FYE2023	FYE2024	YoY		% Change exc. FX
	Q2	Q2	Difference	% Change	
(Unit: ¥ bn.)	(Jul.-Sep.)	(Jul.-Sep.)			
Revenue	297.6	303.6	+6.0	+2.0%	-2.7%
Core operating income	25.9	40.9	+15.0	+57.9%	+50.3%
Core OI margin	8.7%	13.5%			
Non-recurring profit and loss	0.4	-0.0	-0.4		
Operating income (IFRS)	26.3	40.8	+14.5	+54.8%	
OI margin	8.9%	13.5%			
EBITDA margin	17.6%	22.6%			
Finance costs	-2.2	-5.5	-3.3		
Income before income taxes	24.1	35.3	+11.2	+46.6%	
Income tax expenses	5.6	10.4	+4.8		
Net income	18.4	24.8	+6.4	+34.8%	
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	17.8	23.9	+6.1	+34.3%	
NI margin	6.0%	7.9%			
Net income attributable to non-controlling interests	0.5	0.9	+0.4		

Allow me now to shift to our results. During Q2, July-to-September period, we reported an increase in sales of USD6 billion, or 2%, and strong COI, core operating income, improvement of USD15 billion, or 57.9%.

Similar to Q1, the strong performance is primarily attributed to the strong pricing management, moderating costs and continued currency tailwinds due to the weak yen. Excluding favorable currency impact of USD14.3 billion, sales were lower approximately 2.7%. Sales were down approximately 0.5%, excluding both FX and a deconsolidation impact of JV to joint operating control. Volume trends are mixed across the board.

## 業績概要

	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		為替影響除去 増減率
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率	
(単位: 十億円)	(7-9月期)	(7-9月期)			
売上収益	297.6	303.6	+6.0	+2.0%	-2.7%
コア営業利益	25.9	40.9	+15.0	+57.9%	+50.3%
コア営業利益率	8.7%	13.5%			
非経常項目	0.4	-0.0	-0.4		
営業利益 (IFRS)	26.3	40.8	+14.5	+54.8%	
営業利益率	8.9%	13.5%			
EBITDAマージン	17.6%	22.6%			
金融損益	-2.2	-5.5	-3.3		
税引前四半期利益	24.1	35.3	+11.2	+46.6%	
法人所得税	5.6	10.4	+4.8		
四半期利益	18.4	24.8	+6.4	+34.8%	
(四半期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する四半期利益	17.8	23.9	+6.1	+34.3%	
四半期利益率	6.0%	7.9%			
非支配持分に帰属する四半期利益	0.5	0.9	+0.4		

それでは、業績について説明します。第2四半期、7月から9月の売上収益は、前期比60億円、2%の増収。コア営業利益は150億円、57.9%の大幅増益となりました。

第1四半期と同様、好調な業績の主な要因は、積極的な価格マネジメントと、コストの落ち着き。そして円安により、引き続き為替のプラス影響が続いていることです。為替のプラス影響、143億円を除くと、売上収益は約2.7%減収。為替影響と合併会社をジョイント・オペレーション化した影響を除くと、0.5%の減収。数量の動向はまちまちです。

3. Q2 FYE2024 Business performance -1. Q2 Quarter Period performance

## Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q2 (Jul. - Sep.)	Q2 (Jul. - Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
<b>Revenue</b>	99.2	<b>94.5</b>	-4.7	-4.7%	-4.8%
<b>Segment income</b>	6.7	<b>10.0</b>	+3.3	+50.3%	+50.2%
Segment OI margin	6.8%	<b>10.7%</b>			
EBITDA margin	11.5%	<b>15.4%</b>			

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

- Lower shipment volumes of core products such as air separation gases and LP gas
- Sales price revisions due to rising costs
- Soft shipment volumes of specialty gases
- Firm electronics-related equipment and installation sales
- Reorganized a consolidated on-site business subsidiary to joint operation structure



The Japan business reported soft, bulk and on-site volumes but positive results in electronic equipment sales.

3. Q2 FYE2024 Business performance -1. Q2 Quarter Period performance

## United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q2 (Jul. - Sep.)	Q2 (Jul. - Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
<b>Revenue</b>	77.0	<b>87.4</b>	+10.4	+13.5%	+8.5%
<b>Segment income</b>	6.7	<b>12.2</b>	+5.5	+81.5%	+76.2%
Segment OI margin	8.8%	<b>14.0%</b>			
EBITDA margin	22.4%	<b>26.4%</b>			

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

- Lower shipment volumes of core products such as air separation gases
- Sales price revisions due to rising costs and other factors
- In equipment and installation, both industrial gas and electronics-related sales increased



US had soft on-site and bulk volumes, but package and hard goods sales continued to perform well.

3. 2024年3月期 第2四半期業績 -1. 第2四半期 期間業績

## 日本

(単位：十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
<b>売上収益</b>	99.2	<b>94.5</b>	-4.7	-4.7%	-4.8%
<b>セグメント利益</b>	6.7	<b>10.0</b>	+3.3	+50.3%	+50.2%
セグメント利益率	6.8%	<b>10.7%</b>			
EBITDAマージン	11.5%	<b>15.4%</b>			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 主力製品であるセバレートガス、LPガスの出荷数量は減少。
- コスト上昇を背景とした販売価格の改定
- 電子材料ガスの出荷数量は軟調
- 機器・工事は、エレクトロニクス関連は堅調
- 特定顧客向けにオンサイト供給を担う子会社のジョイント・オペレーション化



日本はバルクとオンサイトの数量は軟調でしたが、エレクトロニクス関連機器は好調でした。

3. 2024年3月期 第2四半期業績 -1. 第2四半期 期間業績

## 米国

(単位：十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
<b>売上収益</b>	77.0	<b>87.4</b>	+10.4	+13.5%	+8.5%
<b>セグメント利益</b>	6.7	<b>12.2</b>	+5.5	+81.5%	+76.2%
セグメント利益率	8.8%	<b>14.0%</b>			
EBITDAマージン	22.4%	<b>26.4%</b>			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 主力製品であるセバレートガスの出荷数量は減少
- コスト上昇等を背景とした販売価格の改定
- 機器・工事は、産業ガス関連・エレクトロニクス関連共に増収



米国はオンサイトとバルクの数量は軟調でしたが、パッケージガスとハードグッズは引き続き好調でした。

3. Q2 FYE2024 Business performance -1. Q2 Quarter Period performance

## Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q2 (Jul. - Sep.)	Q2 (Jul. - Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
<b>Revenue</b>	71.3	74.2	+2.9	+4.1%	-8.0%
<b>Segment income</b>	7.0	13.2	+6.2	+86.3%	+64.4%
Segment OI margin	9.9%	17.8%			
EBITDA margin	21.8%	30.6%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Lower shipment volumes of core products such as air separation gases</li> <li>Revision of sales prices due to falling energy prices</li> <li>Strong sales of gas-related and homecare-related equipment</li> <li>Productivity initiatives contributed to solid business performance</li> </ul>	

Europe reported soft bulk air separation volumes and weak on-site volumes but positive CO2 and also strong package sales.

3. Q2 FYE2024 Business performance -1. Q2 Quarter Period performance

## Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q2 (Jul. - Sep.)	Q2 (Jul. - Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
<b>Revenue</b>	42.5	39.6	-2.9	-6.8%	-9.7%
<b>Segment income</b>	4.3	4.4	+0.1	+2.6%	+0.7%
Segment OI margin	10.2%	11.2%			
EBITDA margin	15.6%	17.6%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Soft shipment volumes of core products such as air separation gases</li> <li>Sales price revisions due to rising costs and other factors</li> <li>Sales volume was soft in LP gas, of which a large portion of sales are in the Australia region</li> <li>In the electronics-related business, softness in both gas and equipment as a result of inventory adjustments and postponement of capital investment due to customer's demand</li> </ul>	

Asia was down primarily with low steel and electronic sales and Oceania was favorable due to solid pricing.

3. 2024年3月期 第2四半期業績 -1. 第2四半期 期間業績

## 欧州

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
<b>売上収益</b>	71.3	74.2	+2.9	+4.1%	-8.0%
<b>セグメント利益</b>	7.0	13.2	+6.2	+86.3%	+64.4%
セグメント利益率	9.9%	17.8%			
EBITDAマージン	21.8%	30.6%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
<ul style="list-style-type: none"> <li>主力製品であるセパレートガスの出荷数量は減少</li> <li>エネルギー価格の下落を背景とした販売価格の改定</li> <li>機器・工事は、ガス関連機器及び医療関連機器の販売が好調</li> <li>生産性向上の取り組みによる寄与</li> </ul>	

欧州はバルクのセパレートガスの数量は軟調、オンサイトの数量も弱含みましたが、炭酸ガスの数量のパッケージガスの売上は好調でした。

3. 2024年3月期 第2四半期業績 -1. 第2四半期 期間業績

## アジア・オセアニア

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
<b>売上収益</b>	42.5	39.6	-2.9	-6.8%	-9.7%
<b>セグメント利益</b>	4.3	4.4	+0.1	+2.6%	+0.7%
セグメント利益率	10.2%	11.2%			
EBITDAマージン	15.6%	17.6%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
<ul style="list-style-type: none"> <li>主力製品であるセパレートガスの出荷数量は、概ね横ばい</li> <li>コスト上昇等を背景とした販売価格の改定</li> <li>濠州地域での販売が多くを占めるLPガスでは、販売数量は減少</li> <li>エレクトロニクス関連では、東アジアで、客先の稼働状況による在庫調整や設備投資の先送りに伴い、ガス・機器ともに軟調</li> </ul>	

アジアは鉄鋼とエレクトロニクスの売上が低調で減少しましたが、オセアニアは強力なプライシングにより好調でした。



3. Q2 FYE2024 Business performance -1. Q2 Quarter Period performance

## Consolidated results

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q2 (Jul.-Sep.)	Q2 (Jul.-Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
<b>Revenue</b>	297.6	303.6	+6.0	+2.0%	-2.7%
<b>Core operating income</b>	25.9	40.9	+15.0	+57.9%	+50.3%
Core OI margin	8.7%	13.5%			
Non-recurring profit and loss	0.4	-0.0	-0.4		
<b>Operating income (IFRS)</b>	26.3	40.8	+14.5	+54.8%	
OI margin	8.9%	13.5%			
EBITDA margin	17.6%	22.6%			
Finance costs	-2.2	-5.5	-3.3		
<b>Income before income taxes</b>	24.1	35.3	+11.2	+46.6%	
Income tax expenses	5.6	10.4	+4.8		
<b>Net income</b>	18.4	24.8	+6.4	+34.8%	
(Attribution of net income)					
<b>Net income attributable to owners of the parent</b>	17.8	23.9	+6.1	+34.3%	
NI margin	6.0%	7.9%			
Net income attributable to non-controlling interests	0.5	0.9	+0.4		

17 October 31, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q2 results



Core operating income grew by USD15 billion, or 57.9%, versus Q2 prior year. Excluding USD1.4 billion of favorable currency, core OI was up 50.3%.

3. Q2 FYE2024 Business performance -1. Q2 Quarter Period performance

## Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q2 (Jul.-Sep.)	Q2 (Jul.-Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
<b>Revenue</b>	99.2	94.5	-4.7	-4.7%	-4.8%
<b>Segment income</b>	6.7	10.0	+3.3	+50.3%	+50.2%
Segment OI margin	6.8%	10.7%			
EBITDA margin	11.5%	15.4%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment
<ul style="list-style-type: none"> <li>Lower shipment volumes of core products such as air separation gases and LP gas</li> <li>Sales price revisions due to rising costs</li> <li>Soft shipment volumes of specialty gases</li> <li>Firm electronics-related equipment and installation sales</li> <li>Reorganized a consolidated on-site business subsidiary to joint operation structure</li> </ul>

18 October 31, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q2 results



Japan reported significant a core operating income increase of 50.2%. Japan performed well due to solid price management, moderating costs and strong electronics equipment sales.

3. 2024年3月期 第2四半期業績 -1. 第2四半期 期間業績

## 業績概要

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		為替影響除去 増減率
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	
<b>売上収益</b>	297.6	303.6	+6.0	+2.0%	-2.7%
<b>コア営業利益</b>	25.9	40.9	+15.0	+57.9%	+50.3%
コア営業利益率	8.7%	13.5%			
非経常項目	0.4	-0.0	-0.4		
<b>営業利益 (IFRS)</b>	26.3	40.8	+14.5	+54.8%	
営業利益率	8.9%	13.5%			
EBITDAマージン	17.6%	22.6%			
金融損益	-2.2	-5.5	-3.3		
<b>税引前四半期利益</b>	24.1	35.3	+11.2	+46.6%	
法人所得税	5.6	10.4	+4.8		
<b>四半期利益</b>	18.4	24.8	+6.4	+34.8%	
(四半期利益の帰属)					
<b>親会社の所有者に帰属する四半期利益</b>	17.8	23.9	+6.1	+34.3%	
四半期利益率	6.0%	7.9%			
非支配持分に帰属する四半期利益	0.5	0.9	+0.4		

17 October 31, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q2 results



コア営業利益は前期比 150 億円、57.9%増加。為替差益 14 億円を除いたコア営業利益は、50.3%の増益でした。

3. 2024年3月期 第2四半期業績 -1. 第2四半期 期間業績

## 日本

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		為替影響除去 増減率
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	
<b>売上収益</b>	99.2	94.5	-4.7	-4.7%	-4.8%
<b>セグメント利益</b>	6.7	10.0	+3.3	+50.3%	+50.2%
セグメント利益率	6.8%	10.7%			
EBITDAマージン	11.5%	15.4%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント
<ul style="list-style-type: none"> <li>上力製品であるセパレートガス、LPガスの出荷数量は減少。</li> <li>コスト上昇を背景とした販売価格の改定</li> <li>電子材料ガスの出荷数量は軟調</li> <li>機器・工事は、エレクトロニクス関連は堅調</li> <li>特定顧客向けにオンサイト供給を担う子会社のジョイント・オペレーション化</li> </ul>

18 October 31, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q2 results



日本は、コア営業利益が 50.2%と大幅に増加しました。日本は積極的な価格マネジメントによって、好調な電子機器の売上により好調に推移しました。

## United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q2 (Jul. - Sep.)	Q2 (Jul. - Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	77.0	87.4	+10.4	+13.5%	+8.5%
Segment income	6.7	12.2	+5.5	+81.5%	+76.2%
Segment OI margin	8.8%	14.0%			
EBITDA margin	22.4%	26.4%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Lower shipment volumes of core products such as air separation gases</li> <li>Sales price revisions due to rising costs and other factors</li> <li>In equipment and installation, both industrial gas and electronics-related sales increased</li> </ul>	

Excluding currency, the US segment experienced an improvement in core OI of 76.2%, which was a result of strong pricing and cost recovery efforts which began in earnest in Q3 last fiscal year. If you recall, Q2 of last fiscal year was a weak quarter and, as indicated during the July earnings call, we were expecting a strong YoY performance due to some relatively easy comparisons.

## Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q2 (Jul. - Sep.)	Q2 (Jul. - Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	71.3	74.2	+2.9	+4.1%	-8.0%
Segment income	7.0	13.2	+6.2	+86.3%	+64.4%
Segment OI margin	9.9%	17.8%			
EBITDA margin	21.8%	30.6%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Lower shipment volumes of core products such as air separation gases</li> <li>Revision of sales prices due to falling energy prices</li> <li>Strong sales of gas-related and homecare-related equipment</li> <li>Productivity initiatives contributed to solid business performance</li> </ul>	

Europe Core OI, ex-currency, improved 64.4% due to pricing tailwinds, solid packaged gas performance, strong productivity and cost reduction initiatives.

## 米国

(単位：十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	77.0	87.4	+10.4	+13.5%	+8.5%
セグメント利益	6.7	12.2	+5.5	+81.5%	+76.2%
セグメント利益率	8.8%	14.0%			
EBITDAマージン	22.4%	26.4%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
<ul style="list-style-type: none"> <li>主力製品であるセパレートガスの出荷数量は減少</li> <li>コスト上昇等を背景とした販売価格の改定</li> <li>機器・工事は、産業ガス関連・エレクトロニクス関連共に増収</li> </ul>	

為替影響を除くと米国のコア営業利益は 76.2%改善し、これは昨年度第 3 四半期から本格化した強力なプライシングとコスト回収努力に起因しています。思い起こせば昨年度の第 2 四半期は低調な四半期で、7月の決算説明会でも述べたように、それ以降は比較する際のベースが低くなることから、前年同期比で改善を見込んでいました。

## 欧州

(単位：十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	71.3	74.2	+2.9	+4.1%	-8.0%
セグメント利益	7.0	13.2	+6.2	+86.3%	+64.4%
セグメント利益率	9.9%	17.8%			
EBITDAマージン	21.8%	30.6%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
<ul style="list-style-type: none"> <li>主力製品であるセパレートガスの出荷数量は減少</li> <li>エネルギー価格の下落を背景とした販売価格の改定</li> <li>機器・工事は、ガス関連機器及び医療関連機器の販売が好調</li> <li>生産性向上の取り組みによる寄与</li> </ul>	

欧州のコア営業利益は為替影響を除くと 64.4%改善。プライシングの追い風、堅調なパッケージガスの売上、強力な生産性とコスト削減イニシアティブの結果です。

3. Q2 FYE2024 Business performance -1. Q2 Quarter Period performance

## Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q2 (Jul. - Sep.)	Q2 (Jul. - Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	42.5	39.6	-2.9	-6.8%	-9.7%
Segment income	4.3	4.4	+0.1	+2.6%	+0.7%
Segment OI margin	10.2%	11.2%			
EBITDA margin	15.6%	17.6%			

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

- Soft shipment volumes of core products such as air separation gases
- Sales price revisions due to rising costs and other factors
- Sales volume was soft in LP gas, of which a large portion of sales are in the Australia region
- In the electronics-related business, softness in both gas and equipment as a result of inventory adjustments and postponement of capital investment due to customer's demand



Excluding currency, Asia & Oceania reported a slight core OI increase of 0.7% due to lower electronic and specialty gas sales partially offset by pricing and moderating costs.

3. Q2 FYE2024 Business performance -1. Q2 Quarter Period performance

## Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q2 (Jul. - Sep.)	Q2 (Jul. - Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	7.4	7.7	+0.3	+3.4%	+2.5%
Segment income	1.3	1.4	+0.1	+7.0%	+3.6%
Segment OI margin	18.0%	18.6%			
EBITDA margin	22.9%	23.6%			

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

- In Japan, the revenue from the Sports bottles and others was firm
- Overseas, revenues were generally soft
- Production costs increased mainly due to the weak JPY



Thermos' core OI, excluding currency, increased 3.6% due to some modestly higher sales. However, they have headwinds continue due to higher manufacturing costs, which are US dollar-based.

3. 2024年3月期 第2四半期業績 -1. 第2四半期 期間業績

## アジア・オセアニア

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	42.5	39.6	-2.9	-6.8%	-9.7%
セグメント利益	4.3	4.4	+0.1	+2.6%	+0.7%
セグメント利益率	10.2%	11.2%			
EBITDAマージン	15.6%	17.6%			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

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



為替影響を除き、アジア・オセアニアのコア営業利益は0.7%と微増、エレクトロニクスと特殊ガスの売上減がプライシングとコストの落ち着きにより一部相殺されたからです。

3. 2024年3月期 第2四半期業績 -1. 第2四半期 期間業績

## サーモス

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	7.4	7.7	+0.3	+3.4%	+2.5%
セグメント利益	1.3	1.4	+0.1	+7.0%	+3.6%
セグメント利益率	18.0%	18.6%			
EBITDAマージン	22.9%	23.6%			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 日本：スポーツボトル等の販売は好調
- 海外：販売は軟調
- 主に円安による製造コストの増加



サーモスの為替影響を除くコア営業利益は、売上が若干増加したことで3.6%の増益ですが、米ドル建ての製造コストの上昇により、逆風が続いています。

## Condensed consolidated statements of Cash flows

(Unit : ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY	
	1H	1H	Difference	% Change
Income before income taxes	49.6	71.5	+21.9	+44.1%
Depreciation and amortization	52.0	54.8	+2.8	
Changes in working capital	-15.1	-27.4	-12.3	
Others	-14.3	-10.9	+3.4	
<b>Cash flows from operating activities</b>	<b>72.1</b>	<b>87.9</b>	<b>+15.8</b>	<b>+22.0%</b>
Capital expenditures	-42.6	-53.1	-10.5	
Investments and loans	-1.7	-1.8	-0.1	
Others (asset sales, etc.)	2.1	-0.6	-2.7	
<b>Cash flows from investing activities</b>	<b>-42.2</b>	<b>-55.6</b>	<b>-13.4</b>	<b>+31.8%</b>
<b>Free cash flow</b>	<b>29.8</b>	<b>32.3</b>	<b>+2.5</b>	<b>+8.2%</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>	<b>-25.4</b>	<b>44.7</b>	<b>+70.1</b>	<b>-</b>

40 October 31, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q2 results



September YTD cash flows from operating activities were better than last year with an improvement of USD15.8 billion, or 22%. Investing activities increased USD13.4 billion, or 31.8%.

We do expect a significant ramp in capital expenditures in the second half of the fiscal year. We remain optimistic regarding our project pipeline, as Hamada-san mentioned. We like the array of markets we serve and the ongoing opportunities we observe in the marketplace.

In addition, our dividend will remain at JPY20 per share for the interim period and we are going to reassess the dividend rate and ratio at year-end.

## 要約キャッシュ・フロー計算書

(単位 : 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	
	上半期	上半期	増減額	増減率
税引前利益	49.6	71.5	+21.9	+44.1%
減価償却費・償却費	52.0	54.8	+2.8	
運転資金増減	-15.1	-27.4	-12.3	
その他	-14.3	-10.9	+3.4	
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>72.1</b>	<b>87.9</b>	<b>+15.8</b>	<b>+22.0%</b>
設備投資	-42.6	-53.1	-10.5	
投融資	-1.7	-1.8	-0.1	
その他 (資産売却等)	2.1	-0.6	-2.7	
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-42.2</b>	<b>-55.6</b>	<b>-13.4</b>	<b>+31.8%</b>
<b>フリー・キャッシュ・フロー</b>	<b>29.8</b>	<b>32.3</b>	<b>+2.5</b>	<b>+8.2%</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-25.4</b>	<b>44.7</b>	<b>+70.1</b>	<b>-</b>

40 October 31, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q2 results



9月までの営業活動によるキャッシュ・フローは、前年同期比で158億円、22%改善しました。投資活動は134億円、31.8%増加しました。

下期についても、設備投資額を大幅に拡大することを想定しております。営業パイプラインも豊富であり、濱田さんの説明にもありましたように、今後さまざまなマーケットにおける新規プロジェクトや、その他の機会に大きく期待しております。

また、配当は1株当たり20円を中間期で見えています。そしてその配当の額、および配当性向は年度末で再度見直します。

4. FYE2024 Full-term forecast

## Consolidated forecast

	FYE2023	FYE2024	YoY		FYE2024 Full-term forecast (previous)
	Full-term	Full-term forecast	Difference	% Change	
(Unit: ¥ bn.)				% Change exc. FX	
Revenue	1,186.6	1,230.0	+43.4	+3.7%	1,160.0
Core operating income	123.1	155.0	+31.9	+25.9%	127.5
Core OI margin	10.4%	12.6%			11.0%
Non-recurring profit and loss	-3.5	8.0	+11.5		-
Operating income (IFRS)	119.5	163.0	+43.5	+36.4%	127.5
OI margin	10.1%	13.3%			11.0%
EBITDA margin	19.3%	21.6%			20.2%
Finance costs	-14.0	-24.0	-10.0		-25.5
Income before income taxes	105.5	139.0	+33.5	+31.7%	102.0
Income tax expenses	29.5	38.5	+9.0		28.5
Net income	75.9	100.5	+24.6	+32.3%	73.5
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	73.0	97.0	+24.0	+32.7%	70.5
NI margin	6.2%	7.9%			6.1%
Net income attributable to non-controlling interests	2.8	3.5	+0.7		3.0
Forex (Unit: JPY)					
USD	136.00	142.61			130
EUR	141.62	154.81			140
AUD	92.67	93.44			93.5

Total Forex impact for FYE2024 Full-term forecast: Positive impacts of ¥44.9 bn. on revenue and ¥5.6 bn. on core operating income.



With respect to the full year's outlook, we're revising our guidance upward. We expect sales to be approximately JPY1.23 trillion, core OI to be JPY155 billion, operating income JPY163 billion and net income attributable to owners of the parent at JPY97 billion. Please note the operating income forecast includes an expected one-time JPY8 billion noncash gain as a result of a new business combination, shifting a business to a minority equity investment.

In addition, we assume the same currency rates in the second half forecast as we reported for the first half actuals. Therefore, our forecast does not include any positive or negative currency effect. While volumes are relatively soft, we remain well positioned in the market, and we are pleased with the results, outlook and our project pipeline.

As for the disclosure of capital efficiency and cost of capital, which is being requested by the Tokyo Stock Exchange and by our investors, we plan to disclose certain facts in the corporate governance report, which will be amended shortly. Although we do not disclose cost of capital figures, we are aware of its importance and have capital discipline in place to ensure hurdle rates are established and followed by each country. These hurdle rates help drive improvement in profitability and expand the equity spread.

In terms of capital efficiency, we're working to improve the profit in the numerator of the calculation and also trying to improve the working capital and capital base in the denominator.

Thank you all for your kind attention. I will hand over the call to Kajiyama-san.

4. 2024年3月期 通期業績予想

## 業績概要

	2023年3月期	2024年3月期	前期比		2024年3月期
	通期	通期予想	増減額	増減率	
(Unit: 十億円)					
売上収益	1,186.6	1,230.0	+43.4	+3.7%	1,160.0
コア営業利益	123.1	155.0	+31.9	+25.9%	127.5
コア営業利益率	10.4%	12.6%			11.0%
非経常項目	-3.5	8.0	+11.5		-
営業利益 (IFRS)	119.5	163.0	+43.5	+36.4%	127.5
営業利益率	10.1%	13.3%			11.0%
EBITDAマージン	19.3%	21.6%			20.2%
金融損益	-14.0	-24.0	-10.0		-25.5
税引前利益	105.5	139.0	+33.5	+31.7%	102.0
法人所得税	29.5	38.5	+9.0		28.5
当期利益	75.9	100.5	+24.6	+32.3%	73.5
(当期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する当期利益	73.0	97.0	+24.0	+32.7%	70.5
当期利益率	6.2%	7.9%			6.1%
非支配持分に帰属する当期利益	2.8	3.5	+0.7		3.0
為替レート (円)					
USD (米ドル)	136.00	142.61			130
EUR (ユーロ)	141.62	154.81			140
AUD (豪ドル)	92.67	93.44			93.5

※2024年3月期 (通期) における為替換算による影響額合計見込み: 売上収益 +449億円 コア営業利益 +56億円



通期の業績予想ですが、このたびは上方修正いたしました。新たな予想は売上収益が1兆2,300億円、コア営業利益が1,550億円、営業利益が1,630億円、そして親会社の所有者に帰属する当期利益が970億円となります。営業利益の予想には、事業の新たな結合に伴う少数株主持分投資への変更があったため、一過性の収益80億円を見込んでおります。

下期の為替レートにつきましては、上期と同水準としております。下期の業績予想には、為替の影響はプラスにもマイナスにも効いていないこととなります。数量面においてはやや軟調感がありますが、当社のマーケットのポジションは健全であり、このたびの業績予想、そしてプロジェクトのパイプラインについては満足しております。

東証および投資家が求めている資本効率および資本コストの開示についてですが、近日中に見直すコーポレート・ガバナンスレポートにおいて、いくつかのファクトについて開示することを予定しております。

資本コストそのものについては開示してはおりませんが、重要性については十分理解しており、各国においてもハードルレートを作成し、そして守ることを求める規律も展開しております。ハードルレートによって収益性とエクイティスプレッドの拡大が担保されております。

資本効率については分子の利益、そして分母の運転資本と資本ベースの改善に取り組んでおります。

ご清聴ありがとうございました。それでは梶山さんにバトンタッチします。

梶山：それでは、IR部の梶山でございます。改めまして、本日はご参加いただきありがとうございます。よろしくお願いいたします。よろしくお願いたします。

## 注記

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

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

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

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

<為替レート>

単位：円 通貨単位	期中平均レート								2024年3月期 (2024年3月1日 - 3月31日)	2024年3月期 (前)	単位：十億円 通貨単位	（参考）為替変動による影響額	
	2023年3月期				2024年3月期							売上収益	コア営業利益
	第1四半期累計 (1-6月)	第2四半期累計 (1-9月)	第3四半期累計 (1-12月)	当期累計 (1-3月)	第1四半期累計 (1-6月)	第2四半期累計 (1-9月)	第3四半期累計 (1-12月)	当期累計 (1-3月)					
USD 米ドル	131.25	135.30	136.85	136.00	139.63	142.61			142.61	130	USD 米ドル	+2.2	+0.28
EUR ユーロ	138.75	139.14	140.83	141.62	151.89	154.81			154.81	140	EUR ユーロ	+1.9	+0.25
SGD シンガポールドル	94.97	97.12	98.61	99.05	103.66	105.79			105.79	97.1			
AUD 豪ドル	92.52	93.51	93.16	92.67	91.94	93.44			93.44	93.5			
CNY 中元	19.71	19.91	19.81	19.71	19.67	19.87			19.87	19.9			

### ・業績全般、及びセグメント業績の表示について

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

それでは早速、説明に入ります。お手元に資料をお持ちの方は、こちらをご覧ください。

まず各セグメントの業績等をご説明する前に、為替の影響については通貨ごとの当期の期中平均レートを基準レートとして前期比較をしております。資料の3ページ、右端にご参考として記載のとおり、米ドル1円当たりの円安影響は売上収益で約22億円、コア営業利益で約2.8億円。またユーロは売上収益で約19億円、コア営業利益で約2.5億円になります。

本日、当社の今期業績予想の修正を発表いたしました。後ほど内容については触れますが、この修正に伴って前提となる為替レートも、同じく資料3ページの青く網かけした部分に記載してございますので、ご確認いただければと思います。

それでは、各セグメントの第2四半期、7月から9月の状況をご説明いたします。

Kajiyama: I am Kajiyama, General Manager of Investor Relations. Thank you very much for participating today. I will start my explanation.

## 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								FYE2024 (Updated)	FYE2024 (Previous)	Unit: ¥ bn. Currency	(Reference) Currency sensitivity as rough indication Impact of devaluation by 1 JPY (Full-term basis)			
	FYE2023				FYE2024							Full-term Assumption (Apr.-Mar.)	Full-term Assumption (Apr.-Mar.)	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	131.25	135.30	136.85	136.00	139.63	142.61			142.61	130	USD	+2.2	+0.28		
EUR	138.75	139.14	140.83	141.62	151.89	154.81			154.81	140	EUR	+1.9	+0.25		
SGD	94.97	97.12	98.61	99.05	103.66	105.79			105.79	97.1					
AUD	92.52	93.51	93.16	92.67	91.94	93.44			93.44	93.5					
CNY	19.71	19.91	19.81	19.71	19.67	19.87			19.87	19.9					

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

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

If you have the presentation materials with you, please refer to them.

Before explaining the performance of each segment, please allow me to confirm that ForEx impact is calculated by applying the average rate for each currency for the period under review as a base rate and comparing it to the previous year. As written on the right-hand side of page three, JPY1 depreciation against the US dollar has an impact of approximately JPY2.2 billion on revenue and JPY280 million on core operating income, well against the euro impact of about JPY1.9 billion on revenue and JPY250 million on core operating income.

Today, we announced our revised full-term forecast, details of which will be explained later, but please refer to page three for the updated ForEx assumption used for this revised full-term forecast.

I will now give an overview of Q2 from July to September by segment.

## 日本

(単位：十億円)	2024年3月期		前年同期比		
	2023年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2024年3月期 第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	99.2	94.5	-4.7	-4.7%	-4.8%
セグメント利益	6.7	10.0	+3.3	+50.3%	+50.2%
セグメント利益率	6.8%	10.7%			
EBITDAマージン	11.5%	15.4%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 主力製品であるセパレートガス、LPガスの出荷数量は減少。</li> <li>・ コスト上昇を背景とした販売価格の改定</li> <li>・ 電子材料ガスの出荷数量は軟調</li> <li>・ 機器・工事は、エレクトロニクス関連は堅調</li> <li>・ 特定顧客向けにオンサイト供給を担う子会社のジョイント・オペレーション化</li> </ul>

日本事業について、資料の18ページをご覧ください。

まず売上収益の約7割を占めるガスの事業ですが、バルク、オンサイトのセパレートガスについては、化学産業向けの酸素を中心に出荷数量の減少傾向が継続しました。またエレクトロニクス向けの特殊ガスについては、半導体産業の稼働の影響により出荷の軟調が継続いたしました。

一方で、エレクトロニクス関連の機器・工事等の売上は堅調に推移いたしました。

そうした中、連結子会社のジョイント・オペレーション化に伴って、売上収益は前年の同じ時期に比べて減収となりました。

利益面では、昨今の物価上昇の影響に伴うコスト増が継続いたしました。しかしながら、価格マネジメントが浸透した効果に加え、電力代の高騰がピークアウトしたことなどから、前年同期比で大幅な増益となりました。

この結果、売上収益は945億円で、前期比マイナス47億円、4.7%の減収となりました。セグメントのコア営業利益は100億円で、前期比33億円、50.3%の増益となりました。

## Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024		YoY		
	FYE2023 Q2 (Jul.-Sep.)	FYE2024 Q2 (Jul.-Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	99.2	94.5	-4.7	-4.7%	-4.8%
Segment income	6.7	10.0	+3.3	+50.3%	+50.2%
Segment OI margin	6.8%	10.7%			
EBITDA margin	11.5%	15.4%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ Lower shipment volumes of core products such as air separation gases and LP gas</li> <li>・ Sales price revisions due to rising costs</li> <li>・ Soft shipment volumes of specialty gases</li> <li>・ Firm electronics-related equipment and installation sales</li> <li>・ Reorganized a consolidated on-site business subsidiary to joint operation structure</li> </ul>

For the business in Japan, please refer to page 18.

First, in gas business, which accounts for about 70% of revenue, shipment volume of bulk and on-site separation gas continued a declining trend, mainly in oxygen for the chemical industry. Concerning specialty gas for electronics shipments continues to be weak, impacted by the operational conditions of customers in the semiconductor industry.

On the other hand, sales of electronics-related equipment and installation was firm.

Meanwhile, as a result of reorganizing a consolidated subsidiary into a joint operational structure, revenue declined YoY.

In terms of profit, with the recent rise in commodity price, our expense continued to increase. However, benefiting from the penetration of price management as well as peaking-out of rising utility costs, profit increased significantly YoY.

As a result, revenue was JPY94.5 billion, a decrease of JPY4.7 billion, or 4.7% YoY. Segment core income was JPY10 billion, a YoY increase of JPY3.3 billion or 50.3%.

## 米国

(単位：十億円)	2024年3月期		前年同期比		
	2023年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2024年3月期 第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	77.0	87.4	+10.4	+13.5%	+8.5%
セグメント利益	6.7	12.2	+5.5	+81.5%	+76.2%
セグメント利益率	8.8%	14.0%			
EBITDAマージン	22.4%	26.4%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は減少
- ・ コスト上昇等を背景とした販売価格の改定
- ・ 機器・工事は、産業ガス関連・エレクトロニクス関連共に増収

次に、米国事業の第2四半期業績をご説明いたします。資料の19ページになります。

米国事業においては、主力製品であるセパレートガスの出荷数量が減少しましたが、インフレに伴う物流費をはじめとしたコスト上昇を販売価格の改定でカバーし、産業ガス関連、エレクトロニクス関連ともに機器・工事が堅調だったことから、第2四半期の売上収益は87.4億円で、前期比104億円、13.5%の増収となりました。為替による影響は約37億円で、この影響を除きますと67億円、8.5%の増収となります。

セグメント利益は12.2億円で、前期比5.5億円、81.5%の増益となりました。為替による影響は約3億円で、この影響を除きますと5.2億円、76.2%の増益となります。

増益の要因ですが、昨年の第2四半期は、米国事業では想定を大きく超える物流コストやエネルギーコストの上昇に伴って、セグメント利益が低調であったため、前期第3四半期以降、さらに強力に推進した価格マネジメントが継続できた当第2四半期との比較ではその差が大きく出ていることが挙げられます。

## United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024		YoY		
	FYE2023 Q2 (Jul.-Sep.)	FYE2024 Q2 (Jul.-Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	77.0	87.4	+10.4	+13.5%	+8.5%
Segment income	6.7	12.2	+5.5	+81.5%	+76.2%
Segment OI margin	8.8%	14.0%			
EBITDA margin	22.4%	26.4%			

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

- ・ Lower shipment volumes of core products such as air separation gases
- ・ Sales price revisions due to rising costs and other factors
- ・ In equipment and installation, both industrial gas and electronics-related sales increased

Next is the Q2 results in the US business. Please refer to page 19.

In the US, shipment volume of the core product as separation gas declined. However, since increasing costs, including logistics costs, as a result of inflation was covered by sales price revision and equipment and installation for industrial gas and electronics performed well. Revenue in Q2 was JPY87.4 billion, a YoY increase of JPY10.4 billion, or 13.5%. ForEx impact was approximately JPY3.7 billion. If this is excluded, revenue increased by JPY6.7 billion, or 8.5%.

Segment income was JPY12.2 billion, a YoY increase of JPY5.5 billion, or 81.5%. ForEx impact was about JPY300 million, and ex-currency income increased by JPY5.2 billion, or 76.2%.

The reason for this increase in income is the fact that, in Q2 last fiscal year, segment income in the US was low since logistics costs increased much more than expected as well as electricity costs. In comparison with Q2 this fiscal year, during which we continued cost management from Q3 last fiscal year, there is a significant YoY variance.



## 欧州

(単位：十億円)	2024年3月期		前年同期比		
	2023年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2024年3月期 第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	71.3	74.2	+2.9	+4.1%	-8.0%
セグメント利益	7.0	13.2	+6.2	+86.3%	+64.4%
セグメント利益率	9.9%	17.8%			
EBITDAマージン	21.8%	30.6%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は減少
- ・ エネルギー価格の下落を背景とした販売価格の改定
- ・ 機器・工事は、ガス関連機器及び医療関連機器の販売が好調
- ・ 生産性向上の取り組みによる寄与

次に、欧州事業の業績を説明いたします。資料 20 ページでございます。

欧州事業においては、引き続き主力製品であるセパレートガスの需要が軟調で、エネルギー価格の変化に連動する契約の場合に、販売価格がエネルギー価格の低下基調に伴って下がった影響がございました。一方でガス関連、および医療関連機器の販売は好調でございました。

その結果、第 2 四半期の売上収益は 742 億円、前期比 29 億円、4.1%の増収となりましたが、為替による影響が 92 億円であったことから、この影響を除きますとマイナス 63 億円、8.0%の減収となります。

一方、セグメント利益においてはエネルギー価格の低下に伴う電力コストの減少に加えて、エネルギー価格に価格が連動しない顧客に対する価格マネジメントができていたほか、生産性向上の取り組みによる寄与がございました。

この結果、セグメント利益は 132 億円で、エネルギーコストがピークに達した昨年同期と比較しますと 62 億円、86.3%の増益となりました。為替による影響は約 9 億円で、為替影響を除きますと約 51 億円、64.4%増益となります。

## Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024		YoY		
	FYE2023 Q2 (Jul.- Sep.)	FYE2024 Q2 (Jul.- Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	71.3	74.2	+2.9	+4.1%	-8.0%
Segment income	7.0	13.2	+6.2	+86.3%	+64.4%
Segment OI margin	9.9%	17.8%			
EBITDA margin	21.8%	30.6%			

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

- ・ Lower shipment volumes of core products such as air separation gases
- ・ Revision of sales prices due to falling energy prices
- ・ Strong sales of gas-related and homecare-related equipment
- ・ Productivity initiatives contributed to solid business performance

Next is Europe. Please refer to page 20.

In Europe, demand for the core product, air separation gas, continued to be weak and in products with contracts where price is linked to energy price, sales price dropped to a decline in energy price. On the other hand, sales of gas-related and medical-related equipment was strong.

Consequently, Q2 revenue was JPY74.2 billion, a YoY increase of JPY2.9 billion, or 4.1%. ForEx impact was JPY9.2 billion. Excluding this impact, revenue decreased by JPY6.3 billion, or 8.0%.

As for segment income, there was contribution from lower electricity costs due to lower energy price and the fact that we were able to continue a price management for customers with whom contract price is not linked to energy price, productivity improvement as well as cost reduction.

As a result, segment income was JPY13.2 billion and, compared with the same period last year when energy costs peaked, income increased by JPY6.2 billion, or 86.3%. ForEx impact was approximately JPY900 million and ex-currency income increased by about JPY5.1 billion, or 64.4%.

## アジア・オセアニア

(単位：十億円)	2024年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	2023年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2024年3月期 第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	
売上収益	42.5	39.6	-2.9	-6.8%	-9.7%
セグメント利益	4.3	4.4	+0.1	+2.6%	+0.7%
セグメント利益率	10.2%	11.2%			
EBITDAマージン	15.6%	17.6%			

### 前年同期比の増減要因、その他のコメント

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

次に、アジア・オセアニア事業のご説明をいたします。資料の 21 ページでございます。

アジア・オセアニアは、主力製品であるセパレートガスの出荷数量はおおむね横ばいで、コスト上昇に伴う価格改定が順調に推移しましたが、オーストラリア地域で多く販売する LP ガスの数量は減少いたしました。こうした中、セグメントで最も大きい売上割合を占める、半導体を中心としたエレクトロニクス産業向けにおいて、顧客の在庫調整に伴う稼働低下、設備投資の先送りの影響が出ており、ガス、機器ともに軟調に推移いたしました。

この結果、売上収益は 396 億円で、前期比マイナス 29 億円、6.8%の減収となりました。為替の影響が約 13 億円ございましたので、この影響を除きますとマイナス 42 億円、9.7%の減収となります。

一方でセグメント利益は 44 億円で、前期比 1 億円、2.6%増益となりました。この部分における為替による影響は約 1 億円ございましたので、この影響を除きますと 0.7%の増益と、前年並みということになります。

## Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024		YoY		% Change exc. FX
	FYE2023 Q2 (Jul.- Sep.)	FYE2024 Q2 (Jul.- Sep.)	Difference	% Change	
Revenue	42.5	39.6	-2.9	-6.8%	-9.7%
Segment income	4.3	4.4	+0.1	+2.6%	+0.7%
Segment OI margin	10.2%	11.2%			
EBITDA margin	15.6%	17.6%			

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

- ・ Soft shipment volumes of core products such as air separation gases
- ・ Sales price revisions due to rising costs and other factors
- ・ Sales volume was soft in LP gas, of which a large portion of sales are in the Australia region
- ・ In the electronics-related business, softness in both gas and equipment as a result of inventory adjustments and postponement of capital investment due to customer's demand

Next is the business in Asia and Oceania. Please refer to page 21.

In Asia and Oceania, shipment volume of the core products and air separation gas was almost flat and sales price revision due to rising costs trended favorably, but sales volume was soft in LP gas, LPG, of which a large portion of sales are in the Australia region. In the electronics-related business, which accounts for the larger percentage of sales in this segment, because of inventory adjustments and postponement of capital investment due to customers' operational conditions, sales were weak in both gas and equipment.

As a result, revenue was JPY39.6 billion, a JPY2.9 billion or a 6.8% decrease YoY. ForEx impact was about JPY1.3 billion. Excluding this impact, revenue declined by JPY4.2 billion, or 9.7%.

Segment income was JPY4.4 billion, a YoY increase of JPY100 million, or 2.6%. On the other hand, ForEx impact was about JPY100 million. If this is excluded, income increased by 0.7%, which means that income was almost flat YoY.

## サーモス

(単位：十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		為替影響除き 増減率
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	
売上収益	7.4	7.7	+0.3	+3.4%	+2.5%
セグメント利益	1.3	1.4	+0.1	+7.0%	+3.6%
セグメント利益率	18.0%	18.6%			
EBITDAマージン	22.9%	23.6%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 日本：スポーツボトル等の販売は好調
- 海外：販売は軟調
- 主に円安による製造コストの増加

続いて、サーモス事業についてご説明いたします。資料 22 ページになります。

サーモス事業は屋外の活動が正常化してきた中で、記録的な猛暑が続いたこともあり、全体の売上の 8 割強を占める日本市場において、スポーツボトルやケータイマグを中心に売上が好調でございました。また食洗器に対応するなど、新たな付加価値をご評価いただきまして、新製品の販売も好調でした。海外については販売は総じて軟調でございましたが、韓国におきましては E コマースが引き続き堅調に推移いたしました。

この結果、売上収益は 77 億円で、前期比 3 億円、3.4%の増収となりました。為替による影響は約 1 億円で、この影響を除きますと約 2 億円の増収でした。

一方で、主に円安の進行に伴って製造コスト、仕入れコストが引き続き増加しましたが、新製品を含む製品の販売が好調であること等を背景に、セグメント利益が 14 億円で、前期比 1 億円、7%の増益でした。このセグメント利益における為替影響は若干ございましたが、この影響を除いても 3.6%の増益となりました。

各セグメントについてのご説明は以上でございますが、上半期累計の業績につきまして 24 ページ以降に掲載しております。ご説明につきましては、省略させていただきます。

## Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		% Change exc. FX
	Q2 (Jul. - Sep.)	Q2 (Jul. - Sep.)	Difference	% Change	
Revenue	7.4	7.7	+0.3	+3.4%	+2.5%
Segment income	1.3	1.4	+0.1	+7.0%	+3.6%
Segment OI margin	18.0%	18.6%			
EBITDA margin	22.9%	23.6%			

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

- In Japan, the revenue from the Sports bottles and others was firm
- Overseas, revenues were generally soft
- Production costs increased mainly due to the weak JPY

Next, I would like to explain about the thermos business. We are now on page 22.

In regards to the thermos business, we saw strong sales of beverage bottles and portable mags in Japan that accounts for some 80% of our total revenue, helped by the normalization of outdoor activities, which was further compounded by the prolonged record-breaking heatwave. Sales of new products were also strong thanks to new added values being recognized such as products that are dishwasher safe. Sales overseas were generally soft. However, e-commerce continued to remain strong in South Korea.

As a result, the business recorded a revenue of JPY7.7 billion, increasing by JPY300 million, or by 3.4% YoY. Currency impact was approximately JPY100 million. So, excluding the currency impact, the revenue increase was about JPY200 million.

On the other hand, we saw continued increase in manufacturing and product procurement costs in line with the depreciating yen. However, strong sales of products, including new products, enable us to register segment income of JPY1.4 billion, increasing by JPY100 million or by 7% YoY. Although we did benefit from currency impact in regards to the segment income, we still registered a 3.6% improvement on a constant currency basis.

This completes my explanation about our segments. For details for the first half of the year, please refer to page 24 onwards, which I will not explain today.

4. 2024年3月期 通期業績予想

業績概要

	2023年3月期	2024年3月期	前期比		為替影響率 増減率	2024年3月期
	通期	通期予想	増減額	増減率		通期予想(旧)
(単位:十億円)						
売上収益	1,186.6	1,230.0	+43.4	+3.7%	-0.1%	1,160.0
コア営業利益	123.1	155.0	+31.9	+25.9%	+20.4%	127.5
コア営業利益率	10.4%	12.6%				11.0%
非経常項目	-3.5	8.0	+11.5			-
営業利益 (IFRS)	119.5	163.0	+43.5	+36.4%		127.5
営業利益率	10.1%	13.3%				11.0%
EBITDAマージン	19.3%	21.6%				20.2%
金融損益	-14.0	-24.0	-10.0			-25.5
税引前利益	105.5	139.0	+33.5	+31.7%		102.0
法人所得税	29.5	38.5	+9.0			28.5
当期利益	75.9	100.5	+24.6	+32.3%		73.5
(当期利益の帰属)						
親会社の所有者に帰属する当期利益	73.0	97.0	+24.0	+32.7%		70.5
当期利益率	6.2%	7.9%				6.1%
非支配持分に帰属する当期利益	2.8	3.5	+0.7			3.0
為替レート (円)	USD (米ドル)	136.00	142.61			130
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	141.62	154.81			140
	AUD (豪ドル)	92.67	93.44			93.5

※2024年3月期(通期)における為替換算による影響額合計見込み:売上収益 +449億円 コア営業利益 +56億円



次に、先ほど CFO のアラン・ドレイパーからも触れました、通期業績予想について。資料 31 ページに記載しておりますが、その修正の内容につきまして改めましてご説明いたします。

当社は、前回 5 月 11 日に公表いたしました業績予想を修正することといたしました。主な理由は為替レートが当初計画より大幅に円安になったことと、および各地ガス事業において、足元では主力のセパレートガスの需要が弱含みであるものの、欧米を中心にエネルギー価格が想定を下回って推移しておりまして、各地の価格マネジメント、生産性向上活動を継続して推進していることから、日本、米国、欧州の各地域のガス事業の売上、および円安でのコア営業利益が、前回公表した予想を上回る見通しであることによるものでございます。

新たな業績予想といたしましては、売上収益が 1 兆 2,300 億円と、前回予想 1 兆 1,600 億円から 700 億円、6%増収。コア営業利益は 1,550 億円と、前回予想から 275 億円、21.6%の増益を見込んでおります。

非経常項目につきましては、本年度内に実施する一部事業の再編に伴う一過性の収益など約 80 億円を見込んでおり、営業利益は 1,630 億円で、前回予想から 355 億円のプラス、27.8%の増益を見込んでいます。

金融損益が受取利息の増加を見込むことから、当初予想から改善され、税引前利益は 1,390 億円。法人所得税が税引前利益の増加や為替レートの見直しに伴って増加する見込みであることから、当期利益は 1,005 億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は 970 億円となる見通しでございます。

4. FYE2024 Full-term forecast

Consolidated forecast

	FYE2023	FYE2024	YoY		% Change exc. FX	FYE2024 Full-term
	Full-term	Full-term forecast	Difference	% Change		forecast (previous)
(Unit: ¥ bn.)						
Revenue	1,186.6	1,230.0	+43.4	+3.7%	-0.1%	1,160.0
Core operating income	123.1	155.0	+31.9	+25.9%	+20.4%	127.5
Core Oi margin	10.4%	12.6%				11.0%
Non-recurring profit and loss	-3.5	8.0	+11.5			-
Operating income (IFRS)	119.5	163.0	+43.5	+36.4%		127.5
Oi margin	10.1%	13.3%				11.0%
EBITDA margin	19.3%	21.6%				20.2%
Finance costs	-14.0	-24.0	-10.0			-25.5
Income before income taxes	105.5	139.0	+33.5	+31.7%		102.0
Income tax expenses	29.5	38.5	+9.0			28.5
Net income	75.9	100.5	+24.6	+32.3%		73.5
(Attribution of net income)						
Net income attributable to owners of the parent	73.0	97.0	+24.0	+32.7%		70.5
NI margin	6.2%	7.9%				6.1%
Net income attributable to non-controlling interests	2.8	3.5	+0.7			3.0
Forex: (Unit: JPY)	USD	136.00	142.61			130
(average rate during the period)	EUR	141.62	154.81			140
	AUD	92.67	93.44			93.5

Total Forex impact for FYE2024 Full-term forecast: Positive impacts of ¥44.9 bn. on revenue and ¥5.6 bn. on core operating income.



Next, I would like to explain about the revisions to our full-year guidance, which our CFO, Mr. Alan Draper, earlier mentioned. So, please turn to page 31.

We decided to revise the earnings forecast, which we announced at the previous meeting on May 11. One reason is the currency impact where depreciation of the yen has been far greater than what we had initially assumed. The other is the likelihood of our consolidated core operating income as well as gas business revenues in Japan, the US and Europe exceeding the previously announced guidance due to our continued effort to promote price management and productivity improvement activities in each of our regions as well as energy prices remaining lower than expected, mainly in Europe and the US, despite the demand for our main product as separation gas is showing weakness in our gas business in each of our regions.

The new guidance for revenue is JPY1.23 trillion, increasing by JPY70 billion, or by 6%, from the previously announced JPY1.16 trillion, and for operating income is JPY155 billion, increasing by JPY27.5 billion, or by 21.6%, from the previous forecast.

As for nonrecurring items, we are expecting a profit of about JPY8 billion due to a onetime gain associated with partial restructuring of our business we conducted this fiscal year. Operating income is expected to reach JPY163 billion, increasing by JPY35.5 billion, or by 27.8% YoY.

Finance cost is expected to improve from original guidance due to higher interest income and income before income taxes is now forecasted to reach JPY139 billion. However, because of higher income tax expenses due to improved income before income taxes, the revision of FX assumption and the new guidance for net income is JPY100.5 billion before net income attributable to owners of parent is JPY97 billion.

As shown on page 3, our exchange rate assumptions are the same as the actual exchange rate for Q2 at JPY142.61 to USD1 and JPY154.81 to EUR1.

Because our group's business is mainly conducted based on local production for local sales, the impact of FX fluctuations occurs when we are consolidating financial statements of our overseas group companies.

We have included currency sensitivities on page 3 that I have earlier mentioned for your reference.

予想為替レートは資料の3ページに記載のとおり、第2四半期の実績レベルと同じ1ドル142円61銭、1ユーロは154円81銭としております。

当社グループのビジネスは、現地生産、現地販売が主でありますので、為替変動の影響は海外グループ会社の財務諸表を連結する際に発生いたします。

資料3ページ目に、先ほどご説明しました為替感応度を示しておりますので、必要に応じて参考にしていただければと存じます。

なお、セグメント別の予想に関する情報につきましては、当社の各地域の事業戦略そのものでございまして、競争市場の観点から当社グループの事業の遂行そのものに影響を及ぼす可能性があるということで、開示を控えさせていただいております。ご了承をお願いいたします。

最後に Appendix として、資料の中に記載しております部分について触れさせていただきます。お手元の資料、34ページのほうに重要経営指標、要約キャッシュ・フロー計算書、要約財政状態計算書など、各種ご参考資料を掲載しておりますので、ご参考としていただければ幸いです。

2024年3月期第2四半期の業績に関する、当社のご説明は以上でございます。ありがとうございました。

Now, we have not disclosed forecasts by segment. This is because such information relates directly to our region's business strategies and disclosure of such could impact us negatively in carrying out our group business, bearing in mind our competition in the market. Your understanding is highly appreciated.

Lastly, I would like to briefly touch on the information they described in the appendix section. Reference information such as key performance indicators condensed our consolidated statements of cash flows and condensed consolidated statements of our financial position can be found on page 34 in the appendix section.

With that, I'd like to conclude my explanation concerning our business performance for Q2 of the fiscal year ending March 2024. Thank you.

## 質疑応答 (敬称略)

**樺山 [M]**：濱田社長、ドレイパーCFO、梶山 IR 部長、ご説明ありがとうございました。

これから 19 時 15 分まで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通り、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 Draper 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、予めご了承ください。

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お話しいただくスピードにご配慮いただけますと幸いに存じます。

続いて本日の質疑応答の手順についてご説明いたします。

まず、Zoom の画面下に表示されているコントロールパネルにある「挙手ボタン」を押していただき手を挙げてください。そして Q&A ボタンを押して会社名とお名前をご記入ください。質問内容の記入は必要ありません。当社より指名されましたら、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でご質問は一问一答の形式にご協力をお願いいたします。

もしご質問を取り消される場合には再度「挙手ボタン」を押して手を下げてください。

なお、ご質問の内容はプレゼンテーションとともに、後日当社コーポレート Web サイトに掲載させていただきますので、あらかじめご了承ください。私からのご案内は以上となります。

それでは、予定終了時刻まで質疑をお受けしたいと思っております。それでは三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券、渡邊様。ご質問をお願いいたします。

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

セグメント情報につきましては予想の中身はないということだったんですけれども、濱田 CEO から地域別のカラーをいただければと思います。細かい数字は結構なんですけれども、売上があまり落ちない割には利益が上期から下期にかけて、トータルでは大体 10% ぐらい落ちる予想となっていると思いますので、例えば日本では需要が弱いとか、価格が下がるとか、方向性について少しコメントをいただければと思います。よろしく願いいたします。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。大体ご説明の中で若干触れていると思いますが、ガスの数量がある意味で経済環境を示していると思っております。そういう意味では日本、米国、欧州、それぞれ私どものビッグスリーのエリアなのですが、これは数量があまり伸びていないんですね。ですから、それが一つの要因。

## Question & Answer (without honorifics)

**Momiyama [M]**: Hamada-san, Draper-san and Kajiyama-san, thank you for your explanation.

We will now turn to the Q&A session until 7:15 PM Japan time. Before that, I wish to mention a number of points you need to be careful of.

As mentioned, at the outset, if you wish to communicate in the Q&A session in English, please join us via the English audio line in Zoom. Please note that, when Draper-san, an English-speaker, answers your questions, simultaneous interpretation from English to Japanese will be available on the Zoom Japanese channel. In addition, we would appreciate it if you could speak at a moderate speed as we will be providing simultaneous interpretation.

Next, I would like to explain about how to pose a question. Please raise your hand by clicking the raise-hand button on the control panel displayed at the bottom of the Zoom screen. Then click on the Q&A button and fill in your name and affiliation. You do not need to type in your question. When we designate you, please pose your question after stating your name and affiliation. We wish to respond to one question each in a one-question, one-answer form. Thank you for your cooperation in advance. If you wish to cancel your question, please click the raise-hand button again to put your hand down. Please note that your questions will be posted on our corporate website at a later date, along with our presentation. This concludes my explanation.

We will now respond to questions in the order they are received until scheduled closing time. Mitsubishi UFJ Morgan Stanley Securities, Watanabe-san, please start your question.

**Watanabe [Q]**: Mitsubishi UFJ Securities, I am Watanabe. Thank you very much for this opportunity.

About segment information, you do not disclose forecast information by segment. But Mr. Hamada, CEO, if you can please give us some color about the unique features of each region? You don't need to refer to specific numbers, but revenue is not dropping so much. But from first half to second half in total, there seems to be about a 10% drop in profit in Japan. Maybe there's big demand or maybe there's likely to be a price drop. What is the future direction of business that you are expecting?

**Hamada [A]**: Thank you for your question. I somewhat touched upon this point already in my presentation, but the gas volume reflects the economic environment. In that sense, Japan, US, Europe, in each region, these are the three big regions of our group and the volume is not growing in these three regions, and that's one factor.

Also, the previous fiscal year, there was a price revision. We made a lot of effort to conduct price revision and that impact or benefit is still continuing. However, as Alan mentioned energy costs, electricity cost is starting to

それから前期は価格改定はものすごく努力をいたしまして、その影響が今のところ続いてございます。ですがさっきアランから話がありましたように、エネルギーコスト、電力代が一時的最高値より落ち着いてきていることに伴いまして、一部のパススルーで価格設定をお願いしているお客様。その部分が若干下がる傾向が見られることもありまして、なかなか大きな売上の伸び、金額の伸びは期待できないかなと考えています。

ただその分、今までと同じようにコストダウン、私たちオペレーショナル・エクセレンスという言葉を使ってお話ししましたが、価格ダウンに伴って、当然当社としてもコストダウンに努めなきゃいけないこともございまして、基本的に当社が得るべき利益は絶対的に確保しなきゃいけない利益という意味で、頑張っって行動することで、今お話ししたような環境になると思います。

アジア・オセアニアと一口でいうほど単純ではないんですが、アランから説明がありました半導体向けはものすごく厳しい状況がありまして、アジア・オセアニアの東アジア。韓国、中国、それからタイ、フィリピンのエレクトロニクスにかかわる事業は結構なボリュームを占めています。これらが立ち上がってくるタイミングが、なかなか当初皆様が予想していたよりどうも遅い感じがするのが、また別の理由としてございます。

こういったことが今、私どもが直近の環境として想定していることでございます。

**渡邊 [Q]**：もし可能でしたら来年度に向けて、どのぐらいの時期から回復が見通せるのかみたいなお話も、もしいただけるようでしたら数量面で少しコメントをいただけないでしょうか。

**濱田 [A]**：なかなか厳しいご質問でございますが、エレクトロニクスにつきましては、今非常に厳しいのはメモリ関係が主でございまして、日本はもちろんですけども、いろんなところで NAND、DRAM、なかなか厳しい環境にあります。

ただ海外の車載用のロジック回路ですとか、あるいは AI 関係で使われるようなもの。こういったものの製造は、もちろんメモリに比べて数はぐんと少ないのですが、これは順調に推移しております。ただガスの使用量はやはりメモリが莫大ということで、そういった意味で、それ以外の半導体が伸びていることを考えると。それから経済環境そのものがあまり大きな変化がないとしても、例えば AI の需要はどんどん伸びていくと思いますし、私どもでいろいろこれから頑張らなきゃいけないと思っている DX、これらは当社に限らずいろんな会社が皆デジタルに関しては取り組んでいる。

これらはみんなサーバーの需要ですとか、こういうものが必要になりますので、これは間違いなく来期に入ったところでは回復基調が見えるのではないかなと思っております。

あまり会社の名前は申し上げられないんですけども、昨日もあるリージョン、地域の当社の人間と話をしている、メモリのお客様ですらどん底からは一部、回復傾向が見える感じは見受けられるということでございますので、やはり来年度かなと考えております。

moderate. We've passed through to some customers, but there's likely to be less pass-through going forward. As a result, we cannot expect a significant increase in revenue.

However, as we've been doing from before, we will continue – our cost reduction efforts are used to with operational excellence in my presentation. If prices are likely to decline, we have to continue our efforts to reduce costs. By doing so, we have to secure a minimum amount of profit. So that is how we intend to respond in the current environment.

Concerning Asia and Oceania, it's not a simple region. Performance is mixed. Alan referred to semiconductor. The semiconductor industry is in a very tough situation. Asia Oceania, East Asia, Korea, China, Thailand, Philippines, electronics businesses in these countries account for a larger volume in the case of our group. As for when these businesses are likely to recover, recovery seems to be slower than we expected. That's another reason.

That is what we currently expect in terms of surrounding environment. This concludes my remark.

**Watanabe [Q]**: Thank you. If possible, towards next fiscal year, from around what kind of timing do you expect a recovery in terms of volume, if you could please tell us?

**Hamada [A]**: It's a difficult question. Electronics memory business, the business environment is tough, especially for memory in Japan as well as other parts of the world. NAND and DRAM, they are facing a difficult situation.

However, for other types of logic circuits for automotive use or AI-related semiconductor products, compared with memory, the total volume is low, but these businesses are proceeding steadily. But memory uses more gas volume. Therefore, if you consider that, other semiconductor businesses are growing. The economic environment, even if it does not change so much from now, we expect AI demand to grow, and we have to make a lot of efforts in the DX initiatives, digital transformation initiatives, not just our company, but the various companies are trying to promote DX.

As a result, there is demand for servers undoubtedly, we do think we will see a recovery trend when we start next fiscal year.

I cannot raise the company name but, yesterday, I was talking to one of our people in a certain country. Memory customers, they are starting to see a recovery from the bottom. So, it seems as though the improvement time is next fiscal year.

In the steel, chemical industry, it's difficult to forecast how these industries will develop, so if I can refrain from responding. Thank you very much.

それ以外の鉄、化学、こういったものがちょっとなんとも想像がつかないということで、難しいところ  
でございます。ご勘弁いただければと思います。

**渡邊 [Q]**：ありがとうございます。2点目は簡単に、設備投資のバックログのところでも補足いただければ  
と思うんですけども。

今回、全体の60%ぐらいが環境・水素社会貢献関連ということで、ファーストクォーターのときにご紹  
介いただいた50%からも比率が上がっているわけですけれども、たまたま高くなっているのか、本当に  
これはトレンドとして続きそうなのか。その辺の感触を少しコメントいただけないでしょうか。以上で  
ございます。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。ある意味で当然、当社は設備投資、空気分離装置の設置とかガスの  
供給設備、いろんな分野での設備投資がございます。例えば空気分離装置もそうですし。

ただ、今出てくるいろんな案件、特にアメリカやヨーロッパの案件は、大体が環境に根ざしているもの  
が多いと思います。例えばバイオディーゼルとか、あるいは空気から炭酸ガスを回収する事業ですと  
か、あるいはグリーン水素で発電して、それに酸素を加えて水にするとか。

そういった直接的に当社がグリーンの何かをつくることではなくても、その一部に組み込まれているガ  
スの設備ということで、これも単にASUの装置を入れさせていただきますということではなくて、このプロ  
ジェクト全体、お客様全体をお話をしながら進めているということで。これらを環境分野に入れている  
こともあって、この比率が60%に上がっているということでございます。

環境関連の投資もある意味では、大きさという観点から見ると、大きいものから小さいものからいろい  
ろございますが、やはり例えばアメリカで進んでいる案件は、非常に大規模なものが多いので、そうい  
う意味で金額的にも前回お話ししたときより上がっているとお考え下さい。以上です。

**渡邊 [Q]**：どうもありがとうございました。

**縦山 [M]**：渡邊様、ご質問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]**: Hello. This is Yamada from Mizuho Securities. I'd like to ask two questions to Mr. Draper.

The first one is basically your currency hedging policy as well as how you drive to cope with the potential interest  
rate hike. If I understand it correctly, you have one subordinate bond, whose step-up period is approaching in  
January next year. I think the principal is roughly around JPY100 billion, and this is a relatively large chunk of your  
debt portfolio.

I'd like to ask your strategy on how you drive to minimize the impact of the step-up as well as how you are planning  
to cope with the potential interest rate hike, not only in Japan but also in the foreign currency as well.

**Watanabe [Q]**: Thank you. The capital investment backlog, if you could please provide some supplementary  
explanation about that.

About 60% is environment and hydrogen social contribution related. In Q1, you mentioned 50%, and there's an  
increase from 50% to 60% in Q2. Is it by coincidence or is it a trend that's likely to continue? What's your take on  
this?

**Hamada [A]**: Thank you for the question. In a sense, of course, ASU is installed and gas supply equipment, there's  
various kinds of capital investments in our company, for example, including ASU.

But there are various projects, particularly in the US and Europe. Most of these projects are related to the  
environment, for example, biodiesel or business to collect CO2 from the air or green hydrogen is used for power  
generation and oxygen is added to make water.

It's not that NSHD directly creates a green product, environmentally friendly product, but we can provide gas  
equipment that contributes to the improvement in environment. It's not that we just need to promote the sales of  
ASU. We work on various projects as we discuss with customers. There are many projects in the area of the  
environment. As a result, the percentage of environment-related Capex is increasing to 60%.

Environmental investment in terms of the volume of investment, there are large projects and small projects; they  
are various sizes. In the US, for example, there's a project which is very large. Many of the projects in the US seem  
to be large, and that is another reason why there's an increase in environmental-related projects. Thank you very  
much.

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

**Momiyama [M]**: Thank you very much, Mr. Watanabe, for your question. Next is Yamada-san from Mizuho  
Securities.

**山田 [Q]**：みずほ証券の山田です。二つほど質問をドレイパーさんにしたいと思います。

一つ目は実際に通貨のヘッジ政策と、それからこの金利上昇にはどうやって対応するのでしょうか。理  
解が正しければ、一つ劣後債があると。ステップアップ期間が近づいている。これは来年の1月だと理  
解しております。約1,000億円が元本だと理解しているんですけども、これはかなり大きなデットポ  
ートフォリオの一部を担っていると思います。



**Draper [A]:** Thank you, Yamada-san. It's Alan. So overall, regarding your question, the first question on FX hedging.

We're not FX-hedging any of our results or we're not doing any hedging of operational performance.

The only items that we really hedge are if we're buying a piece of equipment in a different currency, so as a specific transaction hedge. So that's our main hedging strategy across the NSHD Group.

When it comes to interest rates, you know, what we've recently done, at the end of August, we refinanced, actually, and I shouldn't say refinanced, but we did a bond offering of JPY100 billion. We did that on the very end of August. With that, we were preparing for the hybrid debt that's coming due and the ability to refinance. So, we refinanced JPY30 billion at 0.33% for three years, JPY60 billion for five years at 0.6%. Then we did JPY10 billion at 10 years at 1.05%. So, when the hybrid debt comes due in January, we're going to pay it with these proceeds that we have, and that will end up in about a JPY1 billion benefit from what the step-up would have been.

So, we kind of proactively saw the increase that we were expecting in the future and proactively moved in the end of August to prevent a significant uptick related to that hybrid debt.

**Yamada [Q]:** Understood. So, if I understand you correctly, that one was the subordinated loan. So, if you repay it back, then your adjusted debt-to-equity ratio would be slightly coming up. However, may I understand that this is still under your control and on your plan and the adjusted net debt-to-equity ratio would be below one time?

**Draper [A]:** Yes, that's correct. I think it increases our D/E ratio by about 11 basis points by converting you know, 50% of that is equity, 50% is debt characteristics. So, it's about an 11-basis point impact, but we're not concerned about our year-end position.

Fiscal year-end will be below 1.

**Yamada [Q]:** Understood. Thanks very much for the very clear elaborations. May I ask you one more question?

The second one is basically the European business situation. It is quite amazing that you're maintaining your pricing in Europe in spite of the massive decline of the natural gas price. Do you think this is reasonably sustainable?

And as you rightly mentioned, there seems to be some contract which affects slightly adversely to the pricing activities in Europe. However, may I understand that a large chunk of the pricing is sustainable?

なので戦略についてお伺いしたいのですが、このステップアップの影響を最小化するためには、どうなさるのでしょうか。また潜在的な金利上昇について、これは日本国側だけではなく、その額においてはということをお考えになっているのでしょうか。

**ドレイパー [A]:** アランです。山田さん、どうもありがとうございます。

財務的なご質問についてですけれども、まず一つ。為替のヘッジについてですけれども、われわれの業績については為替のヘッジはしておりません。オペレーションのパフォーマンスでもヘッジしておりません。ヘッジするとすれば、これは別の通貨で装置を購入しているときです。なので、これはその取引のヘッジだけではなく、これは NSHD グループでのヘッジ方針となります。

金利についてですけれども最近やったこと、これは 8 月末なのですが、借換を行いました。借換をやったんですけれども、そこで 1,000 億円の債権のオフアリングをしました。これは本当に 8 月末の段階でした。そこにおいてはハイブリッドデット、これの借換に向けてであります。0.33%、これを 300 億円、そして 600 億円を 5 年で 0.6%。そして 100 億円を 10 年で 1.05% でやりました。なのでハイブリッドデットが発生したときに、それに対応します。約 10 億円のメリットを得ることができます、ステップアップに対して。

なので積極的に想定できる上昇を想定し、そして 8 月末の段階において積極的に動くことによって、そのハイブリッド債に対応できるようにしました。

**山田 [Q]:** 理解が正しければ、これは劣後債のことですよね。なのでこれを返済すれば、調整された D/E レシオを少し改善するということだと思います。しかしこれはコントロール範囲に入っている、収まっている。調整後ネット D/E レシオについては、計画の範囲未満で 1 倍未満ということによろしいでしょうか。

**ドレイパー [A]:** はい、そうです。われわれの D/E レシオは約 11 ベーシスポイントほど改善するかたちになります。50%がエクイティ 50%がデットになりますので、11 ベーシスポイントほどのインパクトが出ます。

ただ年度末のポジションについては、そんなに心配していません。これは 1.0 を下回るかたちになります。

**山田 [Q]:** 明確なご説明、どうもありがとうございました。もう一つ質問させてください。

二つ目の質問は、欧州の事業の状況についてになります。欧州において、価格を維持しているということは驚きでもあります。天然ガスの価格がかなり落ちておりますので、これは持続可能なのでしょうか。

And may we expect a similar EBITDA margin for the rest of this fiscal year or is it too tough a subject? Then please just say so.

**Draper [A]:** Thank you for the question. So, for all, we've just had some of our leaders in town over the last couple of days and we discussed this item. For the most part, we think that we're going to be able to maintain the pricing that we have in place. So that's the current view.

Obviously, we don't know, exactly know, what's going to happen with the competitive landscape. But as of today, we feel pretty good, on the European side, that we'll be able to maintain, but we have to keep a careful eye out in the marketplace.

**Yamada [Q]:** Understood. Thank you very much. Congratulations to the great outcome and results. Thank you very much, indeed.

**樫山 [M]:** 山田様、ご質問ありがとうございました。続きまして、UBS証券、大村様。ご質問をお願いいたします。

**大村 [Q]:** UBSの大村です。よろしく申し上げます。まず1点目なんですけれども、今回上方修正されて、配当予想に関していうと据え置かれているんですけども、この配当に関する考え方をもう一度確認させていただいてもよろしいでしょうか。

**濱田 [A]:** ありがとうございます。私がまずお答えして、それからアランから追加で答えていただきたいと思います。

前からお話ししておりますように、当社はまずバランスを持った資金政策を行っていきたくと。先ほどお話がありましたように、当社借入金の返済、これは大きなポイントになっておまして。これを正しく借り換える。借金を返すこと。それからもう一つが設備投資。これをしっかりとやっていかないと、この先の成長が見込めないということ。それから株主への還元、これをしっかりとバランスをとっていくことを、とにかく必要なレベルまでの借入金の返済が進んだ暁には変えるかもしれませんが、それで進めていきたいと考えています。

そういった意味で、この上半期は非常に良い結果で終わりましたけれども、最初に申し上げたとおり非常に経済環境が不確定であって、またエネルギーコストもどうなるのか分からないことが、各事業会社の社長からも聞こえております。

これに左右されないように事業としては頑張っていきますが、この下半期の結果、どう動くか分からないところがありますので、今回はこういう数字でいかせていただきたいという考えになりましたが。上期と同じように下期、非常に良い状況で進むことができれば、これは為替の関係もございますけれども、そのときにはまた次の段階の配当を考えるというふうに考えております。

**Draper [A]:** Yes, Hamada-san. I'll just add a couple of comments. As you may know, over the last nine years, we've increased our dividend consecutively each year, and we have a 14% CAGR compounded annual growth rate on our dividend. As Hamada-san mentioned, we obviously have to assess the next six months to see what happens. But our

計画において、ヨーロッパの価格活動に対して、価格の大部分については維持可能なもので、似たような EBITDA マージンも今期残りについても想定することができるのでしょうか。

**ドレイパー [A]:** ありがとうございます。全体的にこの数日、リーダーが集まって、これについていろいろ議論しました。大部分については価格を維持できると考えております。これが今現在の見解です。

もちろん競争環境がどうなるか分かりませんが、現時点においては欧州において維持することができると思っておりますけれども、ただ注視する必要があると思います。

**山田 [Q]:** 理解できました。ありがとうございます。素晴らしい業績について、本当に称賛したいと思います。

**Momiyama [M]:** Yamada-san, thank you very much for your question. Next, UBS Securities, Omura-san.

**Omura [Q]:** This is Omura from UBS Securities. Thank you very much. The first question, you revised your forecast upwards, but the dividend remains unchanged. What is your dividend policy? May I confirm once again?

**Hamada [A]:** Thank you. I would like to say a few words, and I would like to turn to Alan if there's a supplementary explanation.

As we've been saying from before, in the case of our company, we need a balanced capital approach for our capital policy. We have to repay our debt. That's an important point for our company. We have to refinance successfully and repay our debt. Capital investment is also important. We need to be robust in our capital investment as well. Otherwise, we will not be able to enjoy future growth. There's also a return to the shareholders. We need to work on all of these in a well-balanced manner.

Once we're able to repay our debt to the necessary level, we may change our capital policy, but at the moment, it is as is announced. The first half result was very good as I mentioned at the outset, the economic environment has a lot of uncertainties, for example energy cost. We do not know what will happen to energy costs in the future. Also, the presidents of each operating companies are mentioning the same.

We wanted to minimize the impact from surrounding environment. Of course, we will make the utmost effort, but we do not know what will happen to the surrounding environment. Therefore, we decided to disclose the numbers as you can see in the material. As was the case in the first half, if we are able to enjoy good conditions in the second half as well, including the foreign exchange rate, we would like to consider once again about our dividend policy.

Alan-san, is there anything to add?

**ドレイパー [A]:** 濱田さん、ありがとうございます。いくつか追加したいことがありまして、ここ9年間、毎年増配しています。14%の CAGR です。

target, for the most part, is to have a dividend ratio between 20% to 30%. As we have a high debt level, the ratio is probably going to be lower, around the 20% range. And as we pay down our debt and we reassess our capital structure, we may increase our dividends. But typically, that's what we've been kind of following on, and that's what we've been tracking for. So, we hope to continue to increase our dividend steadily, but we'll have to reassess at the end of the year. Thank you.

**大村 [Q]**：2点目なんですけれども、御社のセカンドクォーターの3カ月の実績に関して、確認させていただきたくて。

まず特殊要因がなかったかという点なんですけれども、確かファーストクォーター、日本の事業、22億円ほど会計要因でかさ上げがあって、それで営業利益率が10%を超えてきたと認識していますけれども、この第2クォーター、再び3カ月で見ると10.7%ということで、非常に高い水準になってきているわけなんですけれども、ここは何か特殊要因がなかったのかという点を確認させてください。

あと欧州なんですけれども、欧州に関してもファーストクォーターのときに確認させていただいたんですけれども、イタリアの医療機器の販売がかなり大きかったということで、今回短信の記載、サイトを見させていただいたら、ガス機器でしたかね。の販売も堅調だったという記載があったので、トータルで機器・工事関連のところ、売上がかさ上げされているのかなというところがあると思うのですが、その点、どういった入り繰りになっているのかを欧州の事業についても確認させてください。以上です。

**Draper [A]**: Yes. This is Alan. Let me make a few comments, and Hamada-san can jump in as well.

First of all, in Q1, we did have a JPY1.5 billion gain in the TNSC, or the Japan results. So, the JPY2.2 billion I don't recognize, but the JPY1.5 billion I know we called out during the earnings call. So that's the number I'm familiar with.

When it comes to the European business, what they've been focusing on is new engineering applications and new engineering equipment to really support the carbon-neutral initiatives. In energy, you're trying to reduce the energy footprint of our customers. So, I think they're getting some traction in that area. Then even more so, they're doing really well in home care and expanding home care in Southern Europe. So that's positive in both Spain and Italy, and we expect the home care and health care business to remain resilient and to have a pretty good outlook. So, I think those are the two main items I just wanted to mention. Thank you. Hamada-san? Okay, thank you.

**大村 [Q]**：第2クォーターの日本の業績に関しては、特に特殊要因がなかったと理解していいですか。

**Draper [A]**: That is correct. There were no significant one-offs or nonrecurring items in Q2.

**大村 [Q]**：価格改定が通ってきた影響が、比較的素直に出ているという理解をして正しいでしょうか。

今後6か月間、濱田さんがおっしゃったようにどうなっていくか評価しないといけない。配当性向20から30%を目指したいと考えています。負債レベルが高いので、20%くらいの低いレベルだと思います。借入の返済に連れて資本構造を見直したら増配となるかも知れません。この考え方はこれまで変わらず持っています。

安定的に増配をしたいと思えますけれども、年末に評価をしなければいけない状況です。

**Omura [Q]**: Thank you very much. A second question, Q2 three months' actual performance, I would like to confirm, first, special factors. Were there any special factors or one-off factors? In Q1, JPY2.2 billion in Japanese business, it was lifted due to accounting factors. As a result, OP margin exceeded 10% that what I understand for the Japan business. In Q2, 10.7% with the OP margin, once again, a very high operating income margin. Were there any one-off or special factors in Q2?

Europe, concerning Europe as well, Q1, in the Q1 conference call, I confirmed Italian medical equipment-related sales was high and I took a look at the TANSWIN report. And gas equipment, I think, sales is also robust, as said. In total, equipment installation-related business sales seem to be increasing. So, could you please explain in a bit more detail about what's happening here with regards to the European business?

**ドレイパー [A]**：アランです。コメントして、濱田さんにもお聞きできればと思います。

第1四半期、15億円の利益が出ています。TNC、大陽日酸、22億円という数字は記憶していないんですけれども、15億円、大陽日酸で利益が出ている点については、第1四半期の電話会議でも申しました。

欧州については、新しいエンジニアリングアプリケーションですとか、新しいエンジニアリング機器が出ています。カーボンニュートラルのイニシアティブが動き出そうとしているということで、この分野で第2四半期で勢いがついています。

またホームケア、南ヨーロッパですね。イタリアなどでホームケア、ヘルスケア事業が順調に推移してきています。これが欧州の主な言及となります。

**Omura [Q]**: Thank you. Q2 actual results in Japan, there were no special factors or one-off factors in Q2 in Japan? Is that a correct understanding?

**ドレイパー [A]**：はい、そうです。一時的な非経常項目は、日本では特になかったです。

**Omura [Q]**: All right. Then the price revision impact is directly reflected in your performance. Is that correct?

**Draper [A]:** Yes, that's correct. The pricing performance in Japan, US and Europe has been pretty robust and has been the major driver of the results.

**大村 [Q]:** ありがとうございます。

**縦山 [M]:** 大村様、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、榎本です。2点ありまして。

1点目が受注残のところ、1点確認したいんですけども、9月末が1,600億円という受注残というお話で、確か6月末が1,400億円なので200億円ぐらい増えていると思うんですけども、これってアメリカの環境関連のものが大半の増加、200億円の増加に寄与したと考えていいのかということ。

あと、年間の設備投資計画が今回出ていないんですけども、今でも1,400億円でいいんですかという、この数字のところを教えてください。二つありますが、これが1点目です。

**濱田 [A]:** ありがとうございます。おっしゃるとおりでございます、カーボンニュートラル関係のアメリカの事業が、それだけではございませんが、それが数字の上積みになっております。もちろんその間に完成、出荷した案件もございますが、その差し引きがこの数字の違いということでございます。

それから設備投資の計画につきましては、今の段階では変えておりません。先ほどちょっと申しました、非常に大きな金額の設備投資案件が、今までも出てきておりますし、これからも出てくるであろうと。これは今現在の経済環境とは関係なく、お客様はみんなその先を見ての設備投資ということでございますので、今なかなか厳しい環境であっても、設備投資は今やるというお話があります。

ですが先ほど言いましたように、当社の収益計画、それから配当、その他借入金の返済、全体のバランスを考えたときに、今の段階では設備投資金額の計画は変えておりません。以上でございます。

**榎本 [Q]:** 2点目が価格スタンスをお伺いしたいんですけども、足元原油価格、エネルギー価格も含めて大きく上がってきていて、あと日本だけでいうと円安の影響もあって、輸入エネルギー価格ってどんどん上がっていくと思うのですが。

何がいいかということ、今後コストって上がっていくと思うんですけども、価格スタンスをどうされるのか。日本ってかなり値上げしたと思うので、それでもコストが上がっていけば、ここからでも値上げするようなスタンスなのか。

欧米も一緒に、これからはエネルギーが上がってくれば、さらに値上げするようなスタンスなのか。これからの価格スタンスについてコメントをお願いします。

**ドレイパー [A]:** はい、そうです。日本とヨーロッパと米国の価格、堅調に推移しています。それがこの業績の原動力になっています。

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

**Momiyama [M]:** Thank you very much, Omura-san, for your question. Next is from BofA Securities, Enomoto-san.

**Enomoto [Q]:** Enomoto from BofA Securities. I have 2 questions.

The first question is regarding the order backlog, one thing I wanted to check. At the end of September, JPY160 billion was what you have referred to. But at the end of June, it was, I think, JPY140 billion. So, there is an increase of about JPY20 billion. Is that US environment related? So, the increase of JPY20 billion, was that mostly from in the US? Or the CapEx plan for the full year, I don't think you've disclosed this, but is it still at JPY140 billion? So that's my first question.

**Hamada [A]:** Thank you. Yes, you're right. Related to the US or I should rephrase this. So, the US business related to carbon neutrality, of course, it's not only that, but they do account for a large portion. That has led to the buildup of the numbers. Of course, there are those where we have completed and shipped, but the difference is indicated by the difference in the numbers.

As for the Capex plan, at this point in time, we have not changed the plan. At this moment, as I said before, we have quite a large amount of Capex projected. We had that number in the past and we are expecting in the future as well. It's irrespective of the economic environment right now because customers are looking ahead into the future in making Capex. So, despite the fact the environment is being quite tough right now, there are still those that wanted to make Capex right now.

But having said that, as I said before, in terms of our profitability plan, also our dividend and pay down of debt, if we think of the balance among those, for now, we have not changed our plans for Capex. Alan, do you have anything to add? So, that's all from us.

**Enomoto [Q]:** My second question is related to your stance concerning pricing. The crude oil price and energy prices are increasing quite significantly right now. And in Japan, we have the impact of a weak yen. So, the imported energy price continues to increase, I think. So, what I want to say here is that the cost is likely to increase going forward. But what is your stance towards pricing in Japan?

I think you've been implemented quite a significant price increase, but are you going to continue to increase the price because the cost is increasing? Is that the same for US and Europe?

If the energy price continues to increase, are you going to increase pricing even more so and you'll start to comment about pricing, going forward, please?

**濱田 [A]**：ありがとうございます。基本的な考え方でいいますと、この価格スタンスは昨年度欧州をスタートとしてアメリカと日本、アジアも続いていますが、その政策と基本的には変わりません。

今回というか、前期から今期のはじめにかけての価格改定についてのお願いは、単純にコストが上がったから上げてくださいというお願いではなくて、いろんな環境を説明し、なぜ上げていただかなきゃいけないのかということも含めて、ご説明させていただいて、承認していただきました。このこと自体は私どものガスだけに限らず、いろんな消費財、あるいはいろんな工業材も同じ状況になっていると思います。

先ほど申しましたように、今若干エネルギー価格が落ち着きを見せておりますが、いろんな地政学的な問題でこれがまた上がることは十分に可能性があって、それについては私どもも準備を進めなければいけないなと考えています。

ただ、どのくらいの勢いで上がるのかとか、そこら辺ははっきりいってよく読めません。どのような上がり方をしようと、先ほど言いましたように価格政策そのものは同じでございますので、また引き続き正しくお願いをして、正しく上げていただく。そういうつもりでございますが、あまりに急激に上がっていくと、これは今度もし今年の後半なり来年になると、2回目の急激な上昇になります。

はたしてこれに私どもだけでなく、産業界全体が耐えていけるのかどうかという問題がございます、これに関しては一企業の私どもとしてコメントがしにくいところがございますが、やはり上がったものを上げていただくという考え方に変わりはありませんし、その考え方なりアクションが、前回の値上げを通じましてお客様にご理解いただいていると思っておりますので、これは引き続きそういう交渉をするべきと考えています。以上です。

**榎本 [Q]**：分かりました。ありがとうございます。

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

**河野 [Q]**：野村証券、河野でございます。よろしくお願いたします。

今のエネルギーコストのところの質問について、追加なんですけれども、地域ごとに今年の上期、ヨーロッパは下がったんじゃないかと思えますけれども、エネルギーコストは前年下期比で上がったのか、下がったのかを、この上期の実績について教えていただきたいのと。

あと下期の前提を、今の時点のご計画ではどう置かれているか、上期比で。この点、地域ごとに前提をお伺いできますでしょうか。お願いたします、1点目です。

**Draper [A]**: Yes. This is Alan. I'll kind of at least take a shot at your comments for the first half of the year. If you look at energy cost on a YoY basis, the way I'll kind of judge it is how is our pass-through activity going? Because we're

**Hamada [A]**: Thank you. Well, basic thinking in regards to our pricing stance is that we started with Europe last year, then went to the US and Japan, and we continue in Asia as well. And the policy we've implemented remains mostly unchanged at this point in time.

From last fiscal year to this fiscal year, in regards to the price revision, what we asked was not just based on the cost increase, so we have explained the various environment and gave a commentary as to why there is a need for the price increase. And it was upon this explanation that we were able to receive the customer content. But this is not just limited to our gases but various consumables, various industrial goods. I think the situations are the same.

As I said before, right now, the energy price is starting to show a level of stability but because of geopolitical issues, there is, of course, the possibility of the enterprises increasing again. So, we need to be prepared for that.

But at what pace will the energy price increase? We can't read that. Irrespective of how the price increases, the pricing strategy from our perspective remains unchanged, and so we will make the right request, and we will ask for the right price increase.

But if the price increase is too sharp, say, for example, towards the end of this year and then into early next year, then that will be the second rapid increase.

If that were to happen, not just us, but the industry overall, would they be able to withstand such a significant price increase? Well, it would be difficult for us to make a comment as just a single company in that regard, but our thinking will not change that, if there is an increase in costs, we will ask for the increase in price. That type of thinking or action, I think, is something that the customers have understood based on the explanation that we provided at the initial price increase. So, we're engaged in a similar type of negotiation going forward.

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

**Momiyama [M]**: Mr. Enomoto, thank you very much. Next, Nomura Securities, Kono-san, please start your question.

**Kono [Q]**: Hello from Nomura Securities.

About energy costs that were just discussed, I have an additional question. By region, first half this fiscal year, I think, in Europe, there was a decline. Is energy cost increasing or decreasing YoY? What were the results in the first half?

Regarding the underlying assumptions of the second half, could you please share with us as well, compared with the first half, if I can receive an explanation by region? Thank you.

**ドレイパー [A]**：上期についてコメントします。エネルギーコスト、対前年比で見ますとどれくらい価格転嫁ができてきているのか、サーチャージがどうなっているのかということを見ていきたいと思えます。

trying to pass through energy and what's happening with our surcharge activity. Overall, TNSC has a bit of a decrease from an energy perspective YoY, so the Japan business. Matheson is roughly flat and the European business is down.

So, the pass-through in energy costs are down, so pass-through in surcharges have decreased.

So, overall, the biggest effect is in Europe. Japan is just down a little bit and Matheson is roughly flat on energy. So that's the first half of the year summary.

On the assumptions for the second half, you know, overall, I think the biggest worry that we have is we're kind of thinking things are going to remain relatively flat. That's what we've built into our revised forecast.

That's our current thinking and position. But as Hamada-san mentioned, things are unstable. We don't know what's going to happen with the Israeli-Palestine issue, if we're going to have energy issues that come up. If there are, our team, for the most part, now has a pretty good mechanism in which they can recover this into the marketplace. So, our thoughts are that, if energy costs do go up, we'll be able to recover it. And that's the position we have as of today, hoping that the marketplace and competitive activity remains what it is today.

**河野 [Q]**：ありがとうございます。2点目をお願いしたいと思います。

エレクトロニクスガスについてお伺いしたいと思います。半導体やディスプレイの製造に使う特殊ガスのお話ですけれども、この上期、数量ベースで前年同期比などでどのぐらいの水準になったのかという点。下期は上期比でどのぐらいを想定されているのかという点。これについてお伺いできますでしょうか。

**Draper [A]**: So, this is Alan again. I'll just give you some general numbers. I'm not going to get into specifying between electronics and some of the other segments. But the volumes in the Asia/Oceania business are down very low double digits, so kind of in the 10% range, right around that area, on a YoY basis. So now, that includes some other activity besides just electronics, but that's what we saw from a – primarily, electronics is a major driver, but there's also some steel decrease that occurred but, overall, some negative volumes on the Asia/Oceania business for the first half of the year.

**河野 [Q]**：下期の前提も教えてください。

**Draper [A]**: So Moroishi-san is going to answer that. He has responsibility for Asia/Oceania.

**諸石 [A]**：上半期、アランが全体感で言ったとおりの10%若干超えるほどの減少をYoYで出していました、下期どう見るかという点、下期はこれが完璧に回復となるのは濱田が言ったように来期になるだろうと。その間は底を打ったまま緩やかに回復していく見方をしております、このような回答にさせていただきます。

**河野 [Q]**：そうすると、あまり回復は見られていないということですか。

**諸石 [A]**：そういうことになります。

**河野 [Q]**：分かりました。私の質問は以上です。ありがとうございました。

TNSCは若干対前年比でエネルギー関連、減っています。Mathesonは横ばい、そして欧州が下がっています。

エネルギーコストの価格転嫁、下がってきたときに全体的に一番効果があるのが欧州、日本が若干下がっている。そしてエネルギーについてはMathesonは横ばいです。これが上期のエネルギーに関するサマリーとなります。

下期の前提ですが、全体的に一番懸念しているのがほぼ横ばいで推移するのではないかという懸念です。それが修正業績予想に反映されています。

でも、濱田さんがおっしゃったように不安定です。イスラエル、パレスチナの状況は分かりませんが、エネルギーのこともどうなるか分からない。そしてマーケットから回収できる仕組みがあるので、エネルギーコストが上がれば回収できるような仕組みは弊社の中にあります。

**Kono [Q]**: Thank you. My second question, electronics, gas, semiconductors and display manufacturing for this kind of manufacturing, especially gas, is used. In the first half, on a volume basis, on a YoY basis, what was the volume of specialty gas? And in the second half, how do you think the trend will be compared to the first half?

**ドレイパー [A]**：一般的な数字を共有したいと思います。エレクトロニクス、その他のセグメントの区別はつけたくないんですけれども、アジア・オセアニアの数量が2桁台前半、10%前後で下がっています、対前年比で。それにはエレクトロニクス以外の事業も含まれているんですけれども、エレクトロニクスが主な要因となっています。アジア・オセアニアは上期、そんなかたちで下がっています。

**Kono [Q]**: And the assumptions for the second half, please?

**ドレイパー [A]**：アジア・オセアニアについては、諸石さんが責任を負っていますので答えていただきます。

**Moroishi [A]**: Electronics, Alan explained, about the first half, about a 10% or so YoY decline. What is our assumption for the second half? In the second half, as Mr. Hamada mentioned, when it comes to recovery, I think we have to wait until next fiscal year. In the meantime, that seems to be a moderate recovery, very close to the bottom. So, with this, I would like to conclude my response.

**Kono [Q]**: Then you don't expect so much recovery in the second half? Is that the correct understanding?

**Moroishi [A]**: Yes.

**Kono [Q]**: Understood. Thank you very much. This concludes my question.

**樫山 [M]**：河野様、ご質問ありがとうございました。終了のお時間が近づいてまいりました。次の質問を最後までさせていただきたく存じますが、どなたかご質問者はいらっしゃいますでしょうか。

それでは、みずほ証券の山田様。ご質問をお願いいたします。

**山田 [Q]**：すみません、2回目で申し訳ありません。今度は日本語でお願いいたします。

先ほどデジタルトランスフォーメーションのお話をいただきまして、これはお客様と協業していくことによって、サプライチェーンマネジメントの改革を進めるというお話だと理解しております。

これはペネトレーションというか、お客様とシステムをある程度一緒にしていくような話まで、IGSSは考えているのか。つまりIGSSがお客様のところに入ることによって、御社にリアルタイムでいろんな情報が入っていったら、それが全体最適につながるようなイメージを持てばいいのか、そこまでじゃないのかということ。

中期でも長期でもかまわないので、どれぐらいの効果がありそうなのか。先進国だけなのか、もっと広がるような全社的なグローバルな取り組みなのか、もう少しご解説をお願いします。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。基本的には、まず今の段階、今現在の中計の中では、当社でできるレベルのデジタル化、デジタルライゼーションまで進める考えでございまして、設計段階からお客様のシステムと連動することを考えているわけではございません。

ただいろんなデータ、必要なデータはお客様でも当然ございますが、これを交換するシステムとか、あるいはそれを取り込んで取り入れて、自社の設備の稼働に合わせる。そういった連動は必ずしも難しいことではないと思っております。

まずあまり大きな全体を考えると、なかなか進まない問題が自社の中でも経験しておりますので、できる範囲のものをやって、結果的につなげるものをつなげていく考え方。これを次の中計テーマの中で具体化していくのではないかと考えています。

それから、どのくらいの数字かというのはなかなか難しいと思います。例えば先ほどちょっとお話ししましたRapidusのように、いろいろ最先端のものをつくるようなエレクトロニクス、半導体はみんな高付加価値ですけれども、その中でも非常に価値の高いと思われるものについて、さらにそういったものをつくるにはやはり人件費が高いとか、エネルギーが高いといった国に入っていると思いますので、そういった国で採用するとより効果が出る。

あるいは逆にいうと、レベルのさほど高くない半導体をつくっていく場合には、ある程度昔やっていたような人海戦術のようなやり方でも、効果が出てくるように思います。

**Momiyama [M]**: Thank you very much, Kono-san, for your questions. We are nearing the ending time, so the next question will be the last question. Would anyone like to ask a question? Yamada-san from Mizuho Securities, please go ahead.

**Yamada [Q]**: I apologize for asking a second time, but now I will ask in Japanese this time.

You talked about digital transformation before. So, by collaborating with customers, you were able to work on the reform of the supply chain management. I think that is what you have explained, if my understanding is correct.

Now, the penetration in that regard, in customers and systems to make this somewhat unified, are you thinking of doing that for IGSS? Having IGSS on the customer side, you were able to obtain various information real time, and that would lead to overall safety, or it's not to that level?

And it doesn't matter whether it be over medium term or long term. What is the expected effect of benefit? Is that only in the developed nations, or are you thinking of expanding this more widely across the globe? Is that a company-wide initiative?

**Hamada [A]**: Well, basically speaking, at this point in time, in the current midterm management plan, the digitalization that we can achieve by ourselves, that is what we want to do. So, from the design phase and linking with customers' systems, it's not what we are thinking at this point in time.

But there are various data that we require and the system to exchange that. Of course, this will be under negotiation with our customers, but to capture such data and to match with the operating state of the equipment. And that type of linkage is not all that difficult.

But if we start with too much of a big picture, then things don't make a lot of progress [and] we have a fast experience in that regard. So, we will do what we can do within what we can do and link up what we can link up. So, this is likely to become more concrete within the next mid-term management period.

As for the potential numbers, it's difficult to say. For example, as I said before, the Rapidus, the example that I mentioned, are creating something which is state-of-the-art and their electronics and semiconductors, they are all high value adds. But are those considered to have particularly higher values? And to create something like that would require a high personnel cost and it often occurs in countries where electricity is more expensive. So, absorption in those countries will be more effective.

But when creating semiconductors, that is not all that highly advanced, then there is still a benefit based on the old way we're doing things while we are using a lot of people. But the introduction of the system linking to DX is mostly limited to those factories used to produce some high-end semiconductors. I don't know what may happen in 10 years' time. But for now, we are thinking of IGSS type of system in such a way. That completes my response.

やはりこういった DX につながるようなシステムの導入は、ハイエンドの半導体をつくる工場に限定されていくのではないかと。もちろん、10 年先になるとどうなるか分かりませんが、今、私どもはそういうつもりでこの IGSS の仕組みを導入、提案していこうと考えています。以上です。

**山田 [Q]**：ありがとうございます。IGSS、Rapidus さんのところに置くと、そこでデータは自動的に御社に全部フローバックして、最適な供給が遠隔でできるようなイメージでいいですね、多分。

**濱田 [A]**：具体的な設備設計は、実はこれからでございます。われわれと Rapidus さんと協議の上でいろいろ決めていくことになりますので、今現在、詳しく私のほうからいろいろ勝手なことを申し上げるのは不適當かと思えます。

**山田 [Q]**：よく分かりました。ありがとうございます。こういう動き、大変期待しております。

**縦山 [M]**：山田様、ご質問ありがとうございました。

それではお時間になりましたので、お時間の関係によりましてお受けできなかったご質問につきましては、後日個別のご取材で回答させていただきたく存じます。

それではこれにて 2024 年 3 月期、第 2 四半期決算説明テレフォンカンファレンスを終了させていただきます。なお、本日の電話会議の内容は、後日当社コーポレートサイトの IR ページにて公開する予定でございます。

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

[了]

**Yamada [Q]**: IGSS, when this is installed at Rapidus, all the data will be automatically delivered to you. So, the best supply can be done in a kind of remote way. Is that the image?

**Hamada [A]**: Well, the specific design of the equipment is for the future, so it will be decided upon consultation with Rapidus in the future. So, I'm unable to really talk too much about that at this point in time.

**Yamada [Q]**: I understood very well and I have high expectations for this. Thank you.

**Momiyama [M]**: Mr. Yamada, thank you for your question.

The time has come, so we would like to close the session. Sorry we have not been able to answer some questions. To those questions, we would like to respond in the one-on-one interviews.

We would now like to conclude our fiscal year ending 2024 Q2 earnings call. The content of today's conference call will be posted on the IR page of our corporate website at a later date.

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

[END]



## 脚注

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

---

## 注意事項

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

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

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

## Document Notes

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

---

## Reminder

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

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

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