



日本酸素ホールディングス株式会社

2023年3月期 第3四半期決算テレフォンカンファレンス

2023年2月2日



NIPPON SANSO Holdings Corporation

Q3 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2023 Telephone Conference

February 2, 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

樺山：皆様、本日はご多用の折、日本酸素ホールディングス、2023年3月期第3四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 部の樺山と申します。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、執行役員、財務・経理室長兼 CFO、ドレイパー、財務・経理室 IR 部長、樺山の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、三木、財務・経理室経理部長、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 部長の樺山より、第3四半期の業績内容について資料に沿ってご説明いたします。

最後に、質疑応答の時間をもうけております。本日は、Zoom の同時通訳機能を利用して、日本語と英語のバイリンガルで実施しております。

それでは、濱田社長、よろしくお願いいたします。

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

もう間もなく節分、立春でございます。この決算報告をするタイミングになりましたが、まだまだそこは暗い状況でございます。冬が続いておりますが、当社はおかげさまで、後ほどお話を申し上げますが、まあまあ業績を成し遂げることができました。

現在もロシアによるウクライナ軍事攻勢は続いておりますし、また、弊社[音声不明瞭]とも関係しますが、世界各地でのエネルギー価格の高騰、原材料費の高騰、それに影響された世界的な物価の上昇は続いております。それに加えて、各国での金利政策の影響なども併せまして、世界経済の見通しは非常に不透明なままでございます。

そのような状況ではございますが、当社グループ約2万人の社員、スタッフの真面目な取り組み、それからお客様をはじめとするステークホルダーの皆様のおかげもございまして、今期第3四半期の業績は堅調に推移いたしました。まずはじめに、皆様に感謝申し上げます。

Presentation

Momiyama: Ladies and gentlemen, thank you very much for taking the time despite your busy schedule to attend today's Nippon Sanso Holdings Corporation earnings call to explain our financial results for FYE2023, Q3. My name is Momiyama, and I'm in charge of the Investor Relations, Group Finance & Accounting Office. Thank you for your kind attention.

I would like to give you some information about today's conference. First of all, the conference materials are the financial results, tanshin, which was released just now, and an earnings call reference that we have just released. I would like all the participants to have them at hand.

We have three main speakers today: Hamada, Representative Director, President CEO; Draper, Executive Officer, Group Finance and Accounting Office, and CFO; and Kajiyama, General Manager of IR. In addition, Moroishi, Senior Executive Officer, Group Corporate Planning Office; Miki, Senior Executive Officer, Group Sustainability Management Office; and Yoshida, General Manager of Accounting, Group Finance & Accounting Office, are also in attendance.

As for the program for today, first, President CEO Hamada, CFO Draper, and Kajiyama, General Manager of IR, will present Q3 financial results, along with presentation materials. That will be followed by time for questions and answers.

Please note that today's session will be bilingual in English and Japanese using the simultaneous interpretation function via Zoom. Please select the language you would like to hear in the Zoom control panel. If you'd like to participate in the Q&A session in English, please set the Zoom audio language to English.

Now, we would like to invite Mr. Hamada, President and CEO, to start his presentation.

Hamada: Everyone, good evening. This is Hamada from Nippon Sanso Holdings. Thank you for taking time out of your busy schedule to participate in our Q3 earnings conference call.

We are on the beginning of spring according to the lunar calendar and this is the timing for us to make this earnings call, but outside it is still dark, and we are still in the midst of winter. However, as we are going to present later, we have been able to deliver a reasonably good performance. Currently, Russian military activities against Ukraine are continuing, and this is somewhat related to that, but energy prices and raw material costs are rising. In this regard, global inflation is now ongoing in major regions of the world. Together with the effective interest rate policy in different countries, the world economic outlook remains very uncertain.

Despite this business environment, due in part to the sincere efforts and contributions of the approximately 20,000 staff members of the Group, who engage in day-to-day operations around the world, as well as support from all our stakeholders, including customers, we delivered strong performance in Q3 for the current fiscal year. First, I'd like to thank you for all the efforts.

1. Strategic overview

当社グループ中期経営計画:

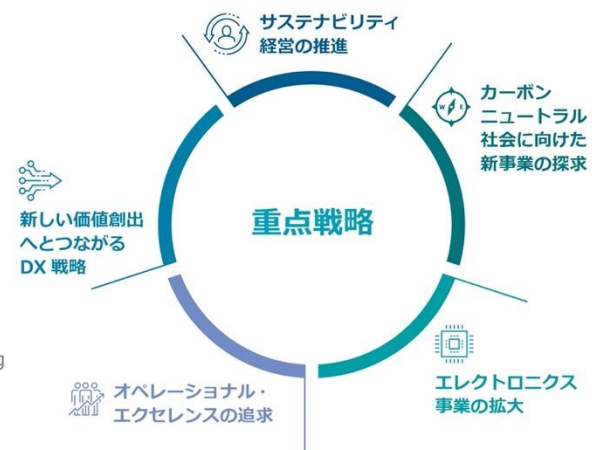
NS Vision 2026 | Enabling the Future

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、2022年5月に中期経営計画 NS Vision 2026 を発表いたしました。こちらに記載のように、五つの重点戦略とともに、今後4年間の取り組みについてご説明申し上げます。

本日は、この中から今、期特に重要なアクションとして展開しております2点、まず一つはオペレーショナル・エクセレンスを展開した価格マネジメントについて、それから2点目として、カーボンニュートラル社会に向けた新事業の探求の成果として、インドで獲得した HyCO 案件についてご紹介いたします。

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.



We announced in May 2022 our mid-term management plan, NS Vision 2026. As you can see here, we explained our initiatives for the next four years, along with five key strategies. Today, from among them, I'd like to focus on two points as particularly important actions for this term.

One is price management in the Group, which relates to operational excellence. And, as a result of our exploring new business towards carbon neutrality, the HYCO project we were awarded in India. These are some things I'd like to talk about more specifically.

価格マネジメント

利益を維持・拡大し、営業キャッシュフローを最大化するために、価格設定は重要な施策です。

価格マネジメントを遂行することで実現できること：

- 株主への安定的な配当
- 研究開発、設備投資、M&Aへの投資増
- 相応しい要員の確保と配置
- 財務健全化に繋がる負債返済

確かな商品価値とサービス価値を提供することで、顧客との強固な関係を維持していきます。

観点 (QCDSE)	顧客からの要望・期待事項
Quality (品質)	要求水準を充たす品質を継続的に維持し、製品・サービスを提供する
Cost (コスト)	継続的な効率・合理化で、単位あたりの生産コストを低減する
Delivery (納期)	要求期日を遵守し、指定された場所に配送・納品する
Safety (安全性)	適切な保安・保守・維持活動で、安全管理する
Environment (環境保全)	省エネルギー化し、単位あたりのGHG排出量を削減する

まず、価格マネジメントについてご説明いたします。

価格マネジメントとは何ぞやということがございます。価格を適正にマネージしていくということは、ステークホルダーの皆様の期待や要望に応じていくためには必要でございます。当然のことではございますが、適正に利益を上げていくと。このことによって生み出す営業キャッシュ・フローによりまして、株主の皆様への還元、社員のモチベーション向上につながる報償、報酬、将来の発展のための研究開発や新規の設備投資が可能になります。また、企業として信頼される財務体質を維持することもできます。

また、近年は政治的な分断も懸念される中で、サプライチェーンは世界規模での構築が求められています。先を見越した戦略の立案、それからサーバー攻撃に対する対策やリスク管理、これもとても重要なアイテムでございます。

特に、当社のような産業のインフラストラクチャーともいえるような事業では、とにかく安定的な供給体制の構築が必要でございます。そのための資金も必要となります。

お客様には取引先として当社グループを選択いただき、製品やサービスをご購入いただいておりますが、これはお客様が求めている製品やサービスの価値、カスタマーバリューを提供できているからだと考えています。

カスタマーバリューとは、主に Quality、Cost、Delivery、Safe、それから Environment。これらそれぞれについて、お客様が評価されていることと思っておりますが、当社グループは自社のプロダクトバリュー

Price Management

Drive price to maintain and increase profits and maximize operating cash flows.

Solid pricing management enables:

- Stable dividends to shareholders
- Increased investment in R&D, CAPEX, and M&A
- Appropriate organizational resourcing and deployment
- Debt reduction for financial soundness

Maintain strong relationship with customers through solid product and service value.

Viewpoint (QCDSE)	Customer requests & expectations
Quality	Sustainably provide products & services with quality that meets the required standards
Cost	Reduce production cost per unit through continuous high efficiency & rationalization
Delivery	Deliver to the specified location in compliance with the required deadlines
Safety	Manage safety with appropriate security, maintenance, and upkeep activities
Environment	Save energy & reduce GHG emissions per unit

First, I'd like to explain our group's approach to price management. What exactly does this price management do?

Properly managing price is essential to meet the demands and expectations from our stakeholders. Obviously, operating cash flow earned by generating a reasonable profit enables us to pay shareholder returns and compensation to motivate teammates and employees, R&D, and new investment for the future. At the same time, we can maintain a credible financial position as a company.

In recent years, with concerns about political fragmentation, supply chain on a global scale needs to be built, and we need to come up with strategies, or measures, by foreseeing the future. Also, we need countermeasures against potential cyberattacks and risk management.

Particularly our business, which is positioned to be the infrastructure for various types of industries, requires the establishment of a stable supply structure. For that, we need funds as well.

Customers will choose us as a business partner and buy our products and services, which is a result of our successful provision of our products and services.

Customer value is measured and evaluated by our customers, mainly by quality, cost delivery, safety, and environmental perspective. Our group needs to bring our product value closer to customer value by raising the level of these five aspects.

That not only includes improvement and enhancement of facilities, but also periodic maintenance for stable production and supply, conducting safety and security educations and providing necessary training for safe use by customers. As cash availability for these activities is generated from the profit we earn by supplying our products and services to our customers, we need price management to be able to continue these activities and to always meet our customer demand.

を、要求されるカスタマーバリューに近づけていく必要がございます。その際に、この五つの要素のレベルを上げていく、これが大切です。

その中には設備の向上ですとか、あるいは増強だけではなく、安定的に生産・供給するための定期保全作業、それから安全や保安教育、それからお客様のほうでガスを安全にお使いいただくための研修なども含まれております。これらの活動の原資は、お客様に供給することで得られる利益ですから、これからもこの活動を続けて、ご要望に応じていく。カスタマーバリューに応じていくためには、この価格マネジメントが大変必要でございます。

1. Strategic overview

価格マネジメントを徹底する

顧客に供する価格と価値は、当社グループが事業を展開する各地域で決定・管理されています。



私たちは、The Gas Professionalsとして存続し、安全に信頼できる製品を供給するために、価格をマネジメントします。



次に、価格マネジメント含めて、あるべき適正な価格を考慮する上でのプロセスについてご説明いたします。

まず、お客様から選ばれるためには適正な価格を設定しなければいけません。この検討要素としては、市場の状況、競争、競争の環境、それからカスタマーバリュー、サービス提供コスト、これらを総合的に検討いたします。

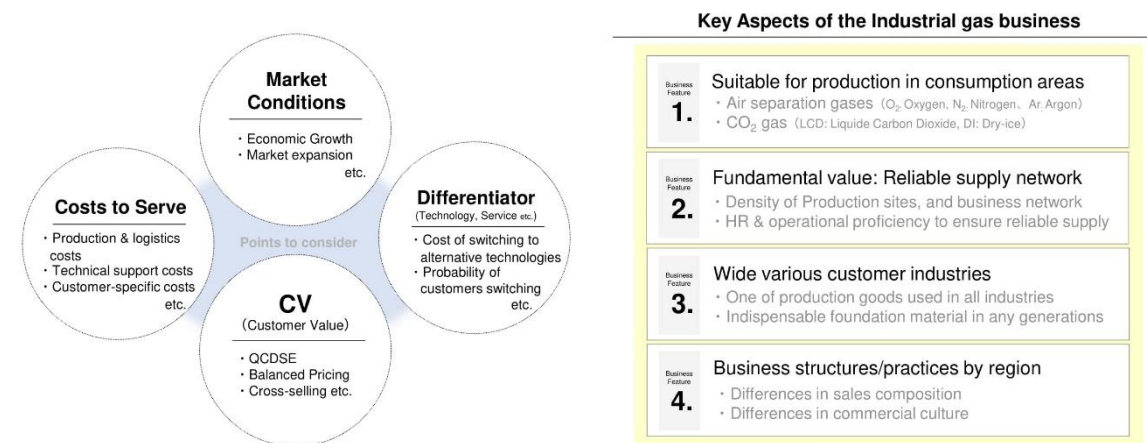
産業ガスにはいくつかの事業特性がございます。製品の特性からくる輸送コストやロスが出ますので、その観点から基本的にいいますと消費地立地が向いております。

次に、お客様から見て絶対的に重要な価値、それは盤石なサプライチェーンによる持続的な、安定的な供給でございます。そして、これらの製品が多種多様な業種で使われておりまして、まさしく産業のインフラストラクチャーでございます。

1. Strategic overview

Price Management Cont'

Price and value provided to our customers are determined and managed within each region that we operate.



As the Gas Professionals, we will maintain safe and reliable product supply and will manage price to ensure our Company's long-term viability and sustainability.



Next, I will explain the thought process we go through in continuing price management and thinking about the appropriate price that should be in place.

In order to be selected by customers, we set appropriate price levels, taking into consideration market conditions, differentiators in the competitive landscape and customer value, and the cost of providing services. These should be comprehensively considered.

Industrial gas business has some business characteristics. First, local production and consumption is suited to our products, considering competitiveness from the transportation and product loss perspective.

Second, the absolute value to customers is a reliable supply chain and to supply sustainably and safely to them.

Third, these products are consumed in a wide variety of industries and including the basic infrastructure of industries.

Lastly, when we look around globally, we are engaged in similar gas businesses, but each region has its own demand structure and business practices; by region and by country, they are different.

最後に、グローバルで見ますと、非常に似たようなガスの事業がございますが、地域ごとの事業構造には当然ながら違いもございまして、それぞれ商習慣が違います。これは地域ごとと国ごととございますか、そういう違いがございます。

これらの点を総合的に考えますと、メーカーとして供給者として、それから当社が自社の立場として非常に重要だと考えている The Gas Professionals としてガスを供給し続けていくためには、設備更新や運営の合理化、それから効率化、安全教育、安全管理などの当社社内で進めるべきこと、これを徹底する。地域間の違い、それから共通性を認識しながら、それぞれ適正な各水準を形成していくことが必要になります。

1. Strategic overview

日本での価格施策

価格改定は、CV (カスタマーバリュー) に基づいて実施し、適切な利益水準を守るために必要です。

新たな取り組み

- ① 動力やその他のコスト上昇を回収するために価格を改定する
- ② より大きなCVを提供できるように、オペレーションを磨く
- ③ 持続的な利益創出を経営課題の中核に据える

大陽日酸グループにおける日本事業認識

市場段階	成熟期を迎え、成長曲線の傾きは低位安定 日本国内のGDP成長率は低位安定しており、顧客の生産活動と連動性のある販売放量で、着しい増加を期待することは難しい
コスト構造	エアセパレートガスの生産コストは増加傾向 産業ガスを製造する際には電力を大量消費するため、電力費の上昇は、コスト増加に直結する
現在の価格慣習	供給形態別に地域特有の商習慣が存在 <ul style="list-style-type: none"> オンサイト : パートナー企業との共同出資会社で運営する形態が含まれる バルク : 価格のフォーミュラ化は浸透しておらず、電気代のベース価格の値上げ時には個別にその都度価格交渉を行う形態が主流。循環的な燃料費調整単価の変動はサプライヤー側が専ら吸収。 パッケージ : 販売代理店経由が大部分を占め、直売は少ない

2022年1月からの開始している価格改定

[液化ガスローリー製品の場合]

項目	公表時期	改定時期	改定幅 ¹⁾
1次改定	2021年11月	2022年2月出荷分より	+10%
2次改定	2022年7月	2022年8月出荷分より	+15%
3次改定	2022年12月	2023年2月出荷分より	+20%

¹⁾ リリース公表時点の出荷価格を基準とする

大陽日酸がめざす2030年長期目標

『iGaaS²⁾ 10・15・20』

²⁾ Industrial Gases as a Service

10%の生産性の向上 15%の営業利益率の達成 20%の新しい高材、製品、サービスの売上比率達成

具体的な施策 (一例)

- 顧客とのコミュニケーションのさらなる充実
- 他地域 (米・欧・A/O³⁾) のベストプラクティスの応用・展開
- 新たな需要 (例: カーボンの削減を促す顧客の増加) に適合した製品・サービスの開発と提供価値に見合った価格を的確に設計
- 価格を的確にマネジメントできる要員・体制づくり

³⁾ アジア・オセアニア (Asia & Oceania)



当社は、持株会社体制に移行してから、グループ総合力を強化するために、社内の技術、知見、経験など、いわゆる見えざる資産を事業会社間で、横断で共有して議論する場、そしてオペレーショナル・エクセレンスデイというイベントを開催しております。

直近でいいますと本年の1月、先月ですね、プライシングイニシアチブミーティング、こういうオペレーショナル・エクセレンスデイを開催いたしました。そこで各事業会社が価格、施策の考え方、あるいは取り組みの事例を説明して、知見を共有いたしました。

ここで今回、改めまして日本事業を担う大陽日酸グループが認識した、事業特性と対応策をご紹介します。日本事業の収益性の低さは前からご指摘されておりますし、当然社内でも認識しております。それに対するアクションも今回、強く推進してまいりました。

Considering all of these points comprehensively as a manufacturer, as a supplier, and as a company, we believe that, in order to contribute as The Gas Professionals, it is important for us to assess appropriate price levels while keeping a close eye on the differences and commonalities among businesses in each region, after thoroughly carrying out what we should do in-house, such as replacing or upgrading facilities, streamlining operations, sustainable safety execution and safety management.

1. Strategic overview

Japan Price initiatives

Price revisions are based on Customer Value and are needed to ensure appropriate profit levels.

New Initiatives

- ① Revise prices to offset energy and general cost inflation.
- ② Improve our operational performance to further enhance CV for customers.
- ③ Prioritize sustainable profit generation at the core of our management team.

Price Efforts Since January 2022

[In the case of Liquefied Gas Products]

Item	Released timing	Revision date	Revision range ¹⁾
1 st revision	Nov. 2021	From Feb. 2022	+10%
2 nd revision	Jul. 2022	From Aug. 2022	+15%
3 rd revision	Dec. 2022	From Feb. 2023	+20%

¹⁾ Compared to current shipping price

Japan business view for Taiyo Nippon Sanso Group

Market phase	Mature phase. Growth curve stabilizes lowly. Japan GDP growth rate has remained low, making it difficult to expect a significant increase in volume linked to customers' production activities.
Cost structure	Air Separation Gas production costs up. Since electricity is significantly consumed in the production of Industrial Gases, higher electricity costs have a direct correlation to our cost stack.
Current price convention	Region-specific business practices by supply mode <ul style="list-style-type: none"> On-site : Includes JV operation style with our customers. Bulk : Price formulation hasn't been widespread, and when electricity base price increases, price negotiation style is mostly conducted on an individual customer by customer basis. Fluctuations in cyclical fuel cost adjustment unit prices had been absorbed solely by suppliers. Packaged : Majority of sales are through outside distributors, with few direct channel.

Long-Term Targets for CY2030 in TAIYO NIPPON SANSO (Japan)

『iGaaS²⁾ 10・15・20』

²⁾ Industrial Gases as a Service

10%: Improve productivity 15%: Achieve operating income margin 20%: Achieve sales ratios for new merchandise, products, and services

Specific measures (examples)

- Enhance communication with customers
- Application and development of best practices from other regions (US, Europe, and A&O³⁾)
- Develop products and services that meet new demands (e.g., more Customers aiming for carbon neutrality) and accurately design prices commensurate with the value provided.
- Develop personnel, tools, and systems to accurately manage prices

³⁾ Asia & Oceania



Since the transition to the holding company structure, we held an internal event called Operational Excellence Day as an opportunity to share and discuss intangible assets such as technology, knowledge, and experience we have internally across regions in order to strengthen the Group's overall strength.

The Pricing Initiative Meeting was just held in mid-January this year. This initiative is an example of one of the topics we included in the Operational Excellence Days. In this meeting, we shared the concept of pricing initiative, examples of initiatives in each region, and we shared our insights.

Here, I'd like to introduce business characteristics identified by Taiyo Nippon Sanso Group, responsible for Japan business in its measures. Unfortunately, it has been so often pointed out as to the low profitability of the Japan business. We are conscious of that, and so we are to strongly promote the initiative to address that issue.

But unfortunately, the market phase in Japan has reached maturity and the growth rate is stable and low. In addition, the production cost of air separation gas has been increasing in line with the rising cost of electricity and raw materials, and here are unique Japanese pricing conventions for on-site, bulk, and packaged supply modes which are very specific to the Japanese market.

ですが、残念ですが、日本の市場は成熟期を迎えておりまして、成長率は現在低位安定でございます。電力費の上昇、燃料費の上昇に伴いまして、エアセパレートガスのコストは増加しております。また、いわゆるバルク供給、シリンダー供給、オンサイト供給、それぞれに日本ならではの商習慣と価格慣習が存在しております。

現在は、このコスト上昇を背景とした価格改定を実施しております。この習慣、契約などによるタイミングのずれはございますが、発生しているコスト増は早急に回収してまいります。実際に成果も出ております。

現在、当社のガスをお使いいただいているお客様の必要とするカスタマーバリュー、これを損なうことなく安定的にガスを供給するために、この価格改定と、それから自社のオペレーションの効率化を進めて、適正な利益を創出し、必要な対策を継続すること。これを重要な経営課題の一つとして進めてまいります。

1. Strategic overview

HYCO*事業戦略の基本的な考え方

カーボンニュートラル社会実現に向けて、当社が保有する水素製造 (HyCO) の知見で顧客からの期待に応えます。



*用語表記の使い分けは下記の通り
 ・HyCO: 水素 (H₂)、一酸化炭素 (CO)、合成ガス (Syngas) に加え、二酸化炭素 (CO₂) の製品群を示す
 ・HYCO: 私たちの当該事業領域を示す

続きまして、2点目のトピックスとして、カーボンニュートラル社会に向けた新事業の関の一環として、インドで獲得した HyCO 案件についてご紹介してまいります。

まず、当社グループにおけます HyCO 事業戦略の基本的な考え方をご説明させていただきます。去る12月6日、サステナビリティテーマ IR カンファレンスを開催いたしまして、当社 CSO、チーフサステナビリティオフィサーの略でございますが、三木から説明させていただいた内容とも重複する部分はございますが、事業環境認識と対応については、このスライドの中で記載したとおりでございます。

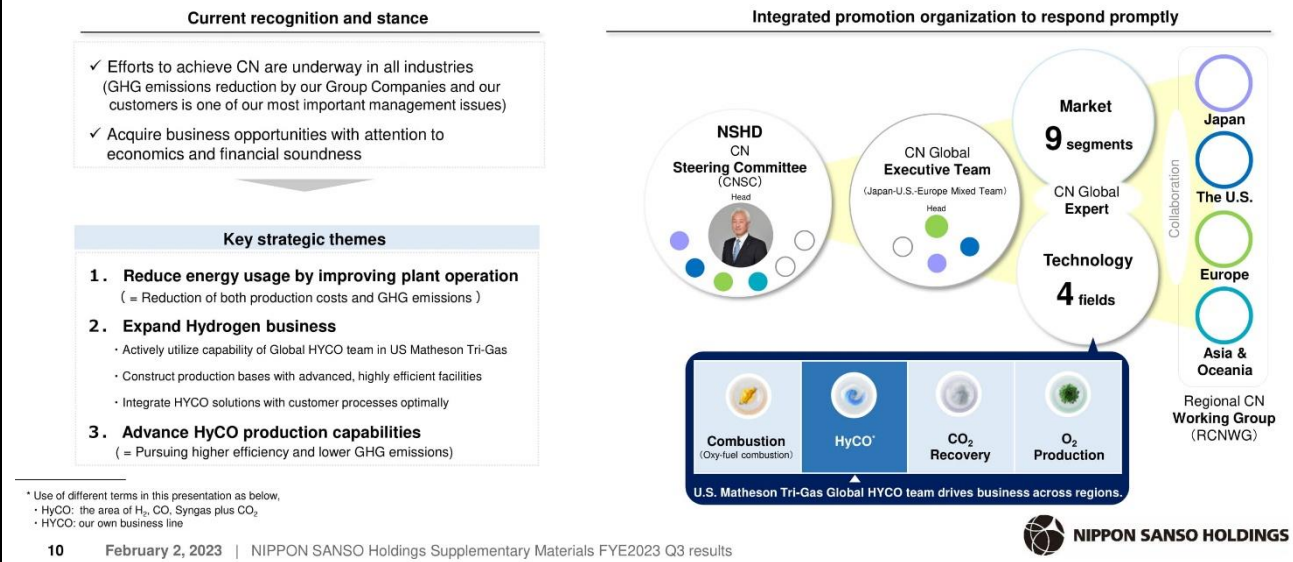
Therefore, we are currently revising prices against the backdrop of rising costs, and although it depends on the timing of each contract with customers, we will definitely recoup the cost incurred as soon as possible, albeit with the time lag. And actually, we are delivering the actual results.

We consider this price revision initiative and productivity improvement effort to produce appropriate profit and continue to take necessary measures in order to supply gas stably without compromising the CV required from the customers as one of our important management challenges, and we need to further accelerate that action.

1. Strategic overview

HYCO* Business Advancement

Meet our customer's expectations toward the realization of Carbon neutrality (CN) with our HyCO capabilities/expertise.



* Use of different terms in this presentation as below.
 ・HyCO: the area of H₂, CO, Syngas plus CO₂
 ・HYCO: our own business line

Next, as the second topic, we would like to introduce the HYCO project that was awarded to us in India as part of our exploring new businesses towards carbon neutrality.

First, let me begin by explaining the basic concept behind the HYCO business strategy in our group. On December 6, we conducted the IR conference on sustainability. Our Chief Sustainability Officer, CSO, Miki, has already provided some information, so there could be some overlap with what he has explained. Awareness as to the business environment and attitude towards it are as shown in this slide.

Not only our company but also all our customers recognize that the value criteria of carbon neutrality and sustainability will always come into the perspective of all of their corporate activities. This will lead to new business opportunities as well.

当社のみならず、お客様もまた今現在あらゆる活動の視点にカーボンニュートラル、それからサステナビリティという価値基準が、ほぼ必ず入ると認識しております。これは新しい事業機会にもつながると捉えています。

またその一方で、これは事業として成立する経済性、それから当社グループの財務の健全性に留意しながら、それらの機会を成長につなげていけるという総合的な捉え方が重要であると考えております。

鍵となる戦略テーマとしては、次のとおりでございます。まずプラント運転の効率化、これによるエネルギー消費の低減。これで生産コストの低減と GHG 排出量の抑制が両立できます。

次に、水素事業のさらなる拡大でございます。Matheson の Global HyCO チームのけん引で、世界各地にある事業機会を捉えてまいります。そして HyCO 製造技術の高度化でございます。効率化、簡素化を目指した HyCO の製造技術を目指してまいります。

スライドの右側のほうでは、カーボンニュートラルへの取り組みを推進する体制を示してございます。右から順番にリージョナルカーボンニュートラルワーキングチーム、それからカーボンニュートラルエグゼクティブチーム、そして私が頭となっておりますカーボンニュートラルステアリングコミッティ。こういう組織編成をしております、グループ一丸となってお客様の課題を理解し、それを解決するための活動を進めております。

水素製造につきましては、当社が注力する技術領域の一つでございますが、これも米国事業会社の Matheson Tri-Gas の中の Global HyCO チームが、米国の中にとどまらず地域横断的に HyCO 事業をけん引して進めております。

On the other hand, as a business, we believe that it is important to take a holistic view of these opportunities and link them to our growth, while paying attention to the economic viability of the business and the financial soundness of the Group, and these are the key strategic themes.

Reduce energy consumption by improving plant operation efficiency. This will reduce both production costs as well as the GHG emission amount.

Further expansion of the hydrogen business. Led by Matheson's global HYCO team, we will try to capture business opportunities around the world. And then, there is the advancement of HYCO production capability. We aim to achieve higher efficiency in advancing HYCO production technology and lower carbon emissions.

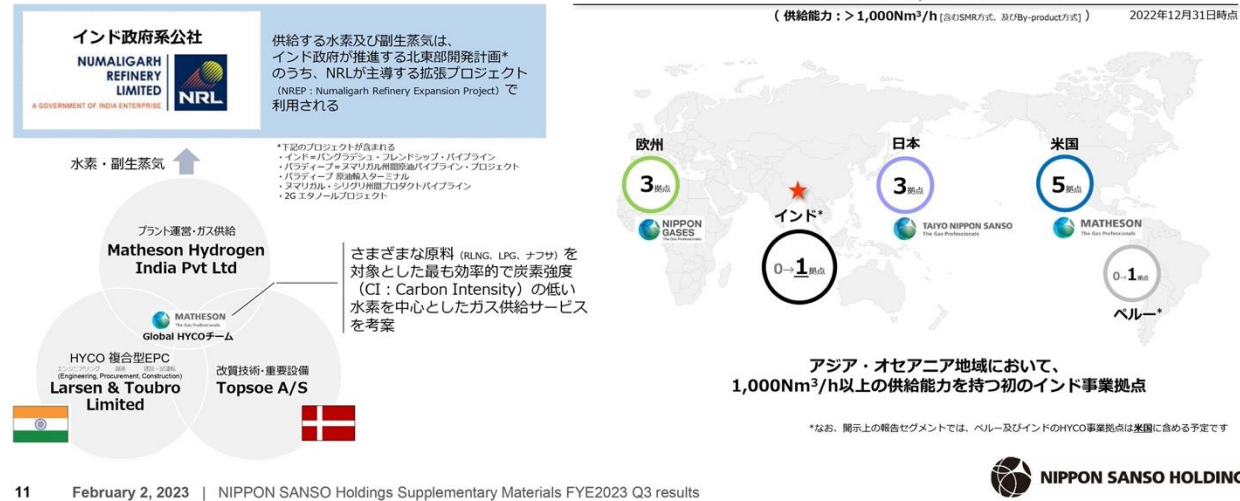
On the right side of this slide, we show the structure for promoting carbon-neutral-related initiatives. From the far right, the Regional Carbon Neutrality Working Group, Carbon Neutrality Global Executive Team, and Carbon Neutral Steering Committee, headed by myself, are organized on a Group-wide basis to conduct activities to understand customer issues and solve these issues.

Hydrogen production is one of our focused technology areas and the global HYCO team of Matheson Tri-Gas, our US operating company, is leading the HYCO business across the globe.

1. Strategic overview

HYCO事業拡大に向けた進捗

米国事業会社Matheson Tri-Gasは、インド北東部 アッサム州ヌマリガルにあるNumaligarh Refinery Limited (NRL) の製油所向けに、20年間の水素及び副生蒸気の供給を2022年12月に受注しました。



それでは、12月13日にリリースいたしました、インドでのHyCO案件の受注についてご説明いたします。

インド北東部、アッサム州のヌマリガル地区にございます、NRLの製油所向けに、20年間の水素および副生蒸気の供給を受注いたしました。一般競争入札の中、グローバルガスのGlobal HyCOチームの積極的なマーケティング活動と、粘り強い交渉により、案件の獲得に至りました。

この投資案件で供給する水素、および副生蒸気は、インド政府が推奨する北東部開発計画のうち、先ほど言いましたNRLが指導する拡張プロジェクト、Numaligarh Refinery Expansion Projectで利用されます。

今回はこのGlobal HyCOチームの知見をもちまして、的確な最適なチーム編成を行い、インドのL&T、それからデンマークのTopsoeと協力いたしまして、新たに設置するMatheson Hydrogen India、この会社を通じまして2025年の春頃をめどに供給をスタートする計画でございます。

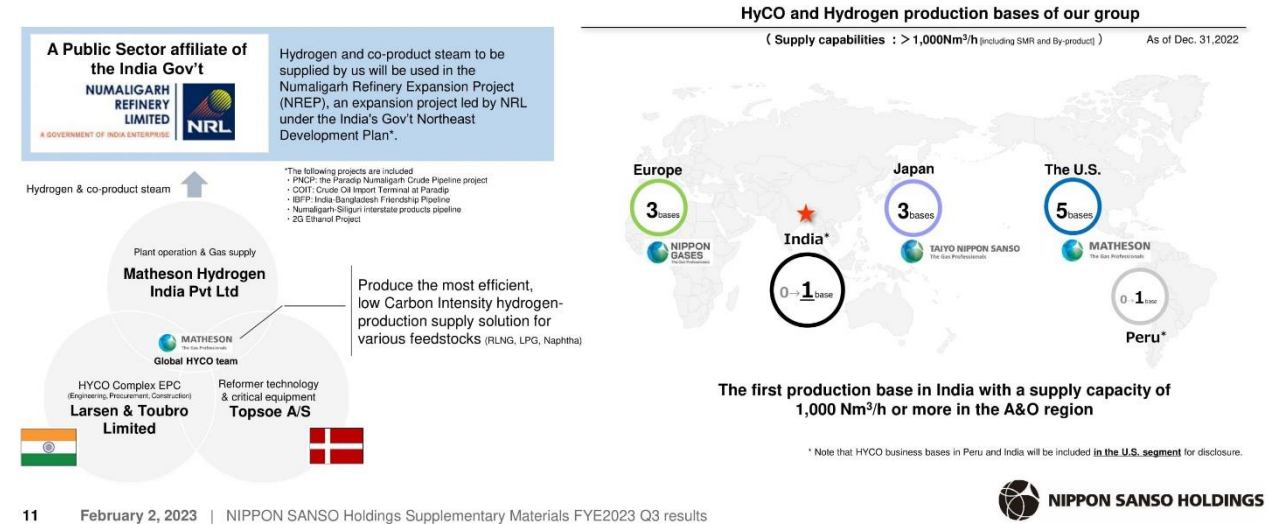
この結果、アジア・オセアニア地区におきまして、大規模な事業拠点が初めてインドに設立されることになりました。現在の主要なHyCO水素製造拠点は、これでご覧いただきますとおり、日本に3拠点、米国に5拠点、それからこれも新しいのですがペルーに1拠点。それから欧州で3拠点、これにインドが加わります。本件は13拠点目となります。

今期第1四半期の電話会議でも申し上げました、アラバマ州のVertex向け、それから先ほど言いましたペルーのペトロ・ペルー向け、および今回のインドのNRL向けにつきましては、数字の業績のカウントの中では、HyCO事業として米国セグメントのカウントになっております。

1. Strategic overview

Progress toward HYCO business expansion

U.S. Matheson Tri-Gas was awarded a 20-yr contract to supply Hydrogen and co-product steam for Numaligarh Refinery Limited's (NRL) refinery in Numaligarh, Assam, northeast India in December 2022.



Let me explain about the HYCO project in India, which was released on December 13 last year.

The order is for the supply of hydrogen and co-product steam for NRL's refinery in Numaligarh, Assam in northeast India for a period of 20 years. The contract was won through aggressive marketing activities and persistent negotiations by the global HYCO team in the midst of a very competitive bidding process.

The hydrogen and co-product steam supplied by this project will be used in Numaligarh Refinery Expansion Project (NREP), an expansion project led by NRL, which is part of the government of India's northeast development plan.

This time, with the knowledge of the global HYCO team, we will put together a suitable team to supply the product through the newly established Matheson Hydrogen India Pvt Ltd in cooperation with L&T in India and Topsoe in Denmark. We are planning to start supplying around spring 2025.

As a result, this large-scale operating base in the Asia and Oceania region will be located in India for the first time. As you can see, our current major HYCO and hydrogen production sites are: three sites in Japan, five sites in the US, the recently announced site in Peru, and three in Europe. This will be our 13th site, which will be located in India.

Please note that the Vertex in Alabama and PetroPeru in Peru, which I have just referred to in 1Q earnings call and this NRL project, in terms of the actual financial results, will be counted and included in the US segment.

We think that the HYCO projects in the future will be a necessary form of technology business in developing countries. I don't know exactly if we can really call India and Peru a developing country, but we believe that there will be many projects like Vertex that will directly contribute to carbon neutrality, and we will take a proactive approach, while carefully examining the economic value and technical elements for each project.

Under the slogan of "Enable a Carbon Neutral World", our group will continue to seize business opportunities that arise on a global scale as we move towards the realization of a carbon neutral society and aim for further growth.

今後の HyCO 事業、発展途上の国々、発展途上といういい方がインドとペルーは正しいかどうかは別にしまして、これらの国々では今後の経済発展のために必要な技術、事業形態と考えております。または Vertex のような、これはカーボンニュートラルに直接寄与するような案件も今後、かなり多く出てくると思われまので、その案件ごとに経済価値と技術要素をよく検討しながら、積極的に対応を進めていきたいと考えています。

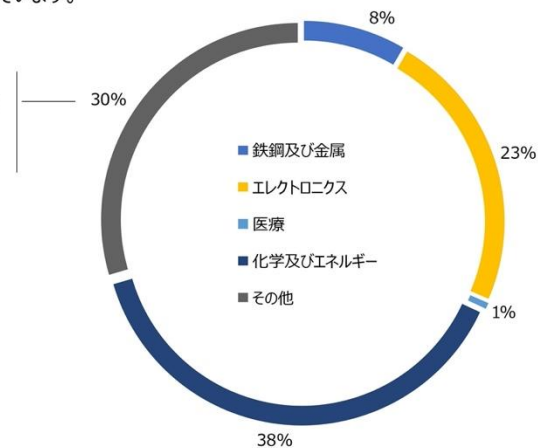
今後も当社グループは「We enable a carbon neutral world」のスローガンと、カーボンニュートラル社会実現に向かう中で生まれる事業機会、これをグローバルで捉えて、さらなる成長につなげていきたいと考えております。

1. Strategic overview

持続的成長を支える重要な設備投資

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

「その他」には、多種多様な顧客に供給するガスに関連する設備のため、顧客種別で分類することが難しい案件が含まれています。
(例) ・バルク事業向け生産基地の新設・増設
・液化ヘリウムの輸送コンテナ



* なお、上記集計範囲は、当社グループ各社の取締役会が承認した未完了の投資案件であり、各案件の規模は約5億円以上、4千万米ドル以上、4千万ユーロ以上です。
12 February 2, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q3 results



続きまして、今期以降の投資実行計画についてご説明いたします。

ここで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、顧客産業別に構成割合をチャートで示す、ちょっと分かりづらいか分かりやすいかは別としまして、将来にわたって私たちがより力強く成長していくためには、継続的な設備投資が欠かせないと考えております。これは先ほど、価格のプライシングのところでもご説明したとおりでございます。

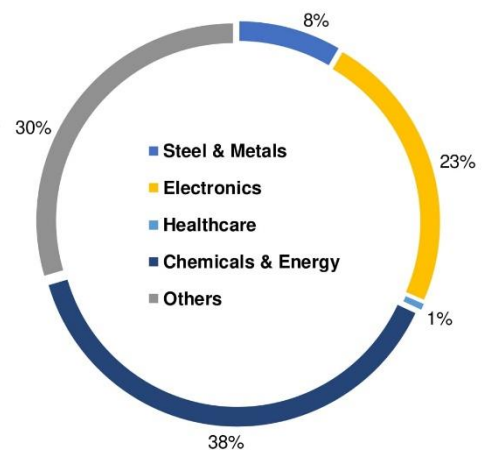
2022年12月31日時点のバックログでございますが、約1,300億円程度でございます。その他の構成比が約3割強を占めておりますけれども、これは多種多様な顧客に供給するバルク事業の生産設備、それからヘリウムコンテナなど、その時々で供給先が変わる性質を持つ案件が含まれておりますので、それを

1. Strategic overview

Key CAPEX for our sustainable growth

We have identified many global growth opportunities and currently have a diversified capital portfolio aligned with our Medium-term management plan; NS Vision 2026.

“Others” includes projects that are difficult to categorize by customer sector because these facilities related to wide various customers. (e.g.) ・ New or expanded production base for Bulk business
・ Shipping container for liquefied helium



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



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

To give you a full picture of our Capex plan, we have prepared a chart that shows the percentage of our capital investment by industry. I wonder if it is easy to understand or difficult to understand. Continuous capital investment is indispensable for us to keep growing more strongly into the future. I have already explained that in relation to price management.

Backlog as of December 31, 2022 is approximately JPY130 billion. Others accounts for a little over 30%. This category includes production facilities for the bulk business that supply a wide variety of customers, helium containers, and other items whose suppliers change from time to time and which cannot be categorized to any one particular industry. That is the reason why we have quite a large number for others. I hope you will understand this background.

As indicated in the note at the bottom of this slide, the scope of this report covers the projects of JPY500 million or more. Smaller projects have been omitted for the time being. Going forward, on a quarterly basis, we would like to demonstrate future growth potential in this manner and provide information.

明確にこれ、これと分類することがちょっと難しいために、このその他という構成比が膨らんでおりますので、ご理解ください。

こちらのスライドの下に記載してある注記のとおり、これらの集計範囲は日本円にしておおよそ5億円以上の案件でございますので、それより小さい案件につきましてはいったん省いております。今後も四半期ごとにこのようなかたちで、今後の成長のポテンシャル、設備投資に関する情報を提供してまいりたいと考えています。

1. Strategic overview

Key Highlights

- ✓ インフレーションにしなやかに対応する
- ✓ エレクトロニクス&カーボンニュートラル関連施策に注力する
- ✓ プロジェクトの獲得を追求し、バックログを構築する
- ✓ 企業成長、生産性改善、価格政策に注力する
- ✓ 円安が売上収益と営業利益を押し上げている

13 February 2, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q3 results



最後に、第3四半期の概況について申し上げます。

いろいろと書いてありますが、特に申し上げたいのは、とにかく成長の中で非常に今、取り上げていかなきゃいけないエレクトロニクス、あるいはカーボンニュートラル関連での施策に注力してまいりました。それから最初に申し上げたとおり、生産性の改善、価格政策、これに注力してまいります。

結果として、具体的な数字はこれからご説明しますが、為替の影響、つまり円安が数字上、売上の収益と営業利益を押し上げております。ここら辺をご理解いただいた上で、これから CFO でございますドレイパーから、第3四半期の決算概要について情報をお伝えいたしたいと思っております。

それでは、ドレイパー、よろしく申し上げます。

1. Strategic overview

Key Highlights

- ✓ Proceed flexible measures against **inflation**
- ✓ Key **initiatives** in **Electronics & Carbon Neutral related**
- ✓ Pursuing **project wins** and building **backlog**
- ✓ **Focus on** growth, productivity and pricing
- ✓ **Weak JPY** pushed Revenue & Operating Income up

13 February 2, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q3 results



Finally, I'd like to give an overview of Q3.

There are so many things listed here, but I'd like to emphasize, for future growth, electronics and carbon-neutral related initiatives should be focused on, and we have been doing so. Also, productivity, or improvement and pricing policy, will be emphasized, and we will focus on that.

Specific and concrete numbers will be explained later. ForEx and the weaker yen has resulted in higher revenue and operating income. I do hope that you will understand these factors. I'd like to ask Draper, CFO, to give you our financial overview. Alan, please take over.

Consolidated results

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY	
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change
Revenue	244.1	299.3	+55.2	+22.6%
Core operating income	26.4	31.3	+4.9	+18.4%
Core OI margin	10.8%	10.5%		
Non-recurring profit and loss	-0.0	-0.8	-0.8	
Operating income (IFRS)	26.4	30.5	+4.1	+15.4%
OI margin	10.8%	10.2%		
EBITDA margin	20.2%	19.4%		
Finance costs	-2.4	-5.4	-3.0	
Income before income taxes	23.9	25.1	+1.2	+4.8%
Income tax expenses	7.1	7.1	+0.0	
Net income	16.8	17.9	+1.1	+6.7%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	15.8	17.2	+1.4	+8.9%
NI margin	6.5%	5.8%		
Net income attributable to non-controlling interests	1.0	0.7	-0.3	

Draper: Thank you, Hamada-san. Good evening, good afternoon, and good morning, everyone.

Thank you for joining our Q3 fiscal year-end March 2023 earnings call. I will begin my remarks with a financial overview of Q3, make some cash flow comments, and conclude with a view as to the full year outlook. Then I will turn the call over to Kajiyama-san, NSHD's General Manager of IR.

During Q3, for the period October through December, we reported a sales increase of JPY55.2 billion, or 22.6% versus prior year. The strong increase was due to strong currency benefit, high power and energy cost pass-through, and overall solid pricing management with respect to cost recovery, surcharges, and general pricing efforts. Excluding JPY23.6 billion positive effects of currency, sales were up approximately 12%.

Volume trends of air separation gas products vary across the globe, but our trends indicate US volumes are stable, Asia and Oceania is mixed across the region, TNSC volumes are a bit soft, and European volumes are negatively impacted as energy-intensive industries have reduced operating activities across Europe over the past few months.

Reported core operating income grew by JPY4.9 billion or plus +18.4% versus Q3 prior year. Excluding JPY2.7 billion of favorable currency, Core OI was up 7.4%. I will now provide a core OI segment breakdown, excluding currency.

業績概要

(単位: 十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比	
	第3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率
売上収益	244.1	299.3	+55.2	+22.6%
コア営業利益	26.4	31.3	+4.9	+18.4%
コア営業利益率	10.8%	10.5%		
非経常項目	-0.0	-0.8	-0.8	
営業利益 (IFRS)	26.4	30.5	+4.1	+15.4%
営業利益率	10.8%	10.2%		
EBITDAマージン	20.2%	19.4%		
金融損益	-2.4	-5.4	-3.0	
税引前四半期利益	23.9	25.1	+1.2	+4.8%
法人所得税	7.1	7.1	+0.0	
四半期利益	16.8	17.9	+1.1	+6.7%
(四半期利益の帰属)				
親会社の所有者に帰属する四半期利益	15.8	17.2	+1.4	+8.9%
四半期利益率	6.5%	5.8%		
非支配持分に帰属する四半期利益	1.0	0.7	-0.3	

ドレイパー: 濱田社長、ありがとうございます。こんばんは、こんにちは、おはようございます、皆さん。日本酸素ホールディングスの2023年3月期第3四半期の決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

まず、私から第3四半期における財務概要、キャッシュフローについてコメントをし、今年度の見通しについてお話をします。その後、IRの梶山部長から業績について説明してまいります。

10-12月期の第3クォーター、売上収益は前年度比552億円増、22.6%上昇いたしました。この堅調な増加は強い為替の影響、エネルギーコストのパススルー、相対的に堅調な価格マネジメントやコスト回収、サーチャージなどにおいて、うまく行われた結果によるものです。為替の影響を除くと、売上収益は約12%アップしました。

エアセパレートガス製品の数量推移は、世界的にばらばらですが、私どもが見ているトレンドとしては、米国の数量は安定、アジアとオセアニアは地域全体まちまちで、太陽日酸の数量は軟調で、また欧州の数量はマイナス影響を受けています。エネルギー集約型の企業の活動がここ数カ月の間、ヨーロッパにおいて低下しているためです。

コア営業利益は、前年同期比49億円増、プラス18.4%となっております。プラスに働いた為替27億円を除くと、コアの営業利益は7.4%増です。では、ここからは為替影響を除いたコア営業利益を、セグメント別で説明いたします。

United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	56.8	77.6	+20.8	+36.6%	+11.4%
Segment income	6.3	10.0	+3.7	+58.3%	+29.4%
Segment OI margin	11.1%	12.9%			

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

- Bulk & Packaged: While demand remains stable, costs have risen significantly from general inflation and high energy and distribution costs. Driver shortage improving, but remains a cost headwind. Ongoing price revision activities.
- On-site: Customer demand stable with previous year.
- Equipment and installation, other: Demand was favorable in welding and cutting related fields.
- EBITDA margin: 26.2% (FYE2023 Q3)

US experienced an improvement in core OI of 29.4%, with strong pricing and cost recovery efforts. As mentioned last quarter, the team experienced higher costs than anticipated, and we commented on this call that the team expects to catch up on pricing efforts in second half. As evident in the US segment's Q3 OI results, the additional pricing initiatives materialized and the team did a great job on pricing.

Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	54.3	66.9	+12.6	+23.3%	+11.5%
Segment income	6.7	9.4	+2.7	+41.2%	+28.0%
Segment OI margin	12.4%	14.2%			

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

- Packaged: Shipment volume decreased but revenue increased due to price revisions.
- Bulk and on-site: Demand decreased in the manufacturing industry. Revenue of bulk increased significantly due to price revisions.
- Equipment and installation, other: Revenue of welding and cutting-related decreased.
- Appropriate response to rapid changes in the business environment: Revenue increased significantly due to price pass-through, cost recovery, and surcharges in response to the steep rise in energy costs that began in Q2 of the previous fiscal year.
- EBITDA margin: 27.4% (FYE2023 Q3)

米国

(単位: 十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比		
	第3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	56.8	77.6	+20.8	+36.6%	+11.4%
セグメント利益	6.3	10.0	+3.7	+58.3%	+29.4%
セグメント利益率	11.1%	12.9%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- バルク・パッケージ: 需要は堅調に推移している一方、物価上昇に加え、エネルギーコストや物流コストの上昇でコストが大幅増。運転手不足の状況は改善しているが、依然としてコスト負担は継続。価格改定活動を推進。
- オンサイト: 供給先での需要は前期並み。
- 機器・工事 他: 溶接・溶断関連で需要は好調。
- EBITDA マージン: 26.2% (2023年3月期 第3四半期)

米国はセグメント利益が29.4%アップしました。価格改定とコスト回収の取り組みによるものです。前四半期の決算電話会議において、コスト効果が予想を上回っている状況であるものの、チームとして価格改定に取り組み、今年度の下期に追いつくだろうと申し上げました。米国セグメントは、当四半期のコア営業利益でお分りのとおり、追加の価格施策が功を奏し、素晴らしいプライシングを実現することができました。

欧州

(単位: 十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比		
	第3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	54.3	66.9	+12.6	+23.3%	+11.5%
セグメント利益	6.7	9.4	+2.7	+41.2%	+28.0%
セグメント利益率	12.4%	14.2%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- パッケージ: 出荷数量は減少したが価格改定効果により増収。
- バルク・オンサイト: 製造業全般で需要は減少した一方、バルクでは価格改定効果により大幅な増収。
- 機器・工事 他: 溶接・溶断関連で減収。
- 急激な事業環境変化への適切な対応: 前期 2Qから継続しているエネルギーコストの高騰に伴う価格転嫁とコスト回収で大きく増収。
- EBITDA マージン: 27.4% (2023年3月期 第3四半期)

Europe core OI improved by 28%, due to solid price management and moderating energy costs.

2. Q3 FYE2023 Business performance -1. Q3 Quarter Period performance

Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	31.8	41.0	+9.2	+28.9%	+13.5%
Segment income	3.0	3.3	+0.3	+9.4%	-4.6%
Segment OI margin	9.7%	8.2%			

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

- Bulk gas: Demand remains firm.
- Bulk (LP gas): In Australia, revenue increased significantly due to an increase in volume and the impact of higher selling prices which are linked to purchase prices.
- Specially gases: Revenue increased significantly due to growth in shipment volume for electronics industry in East Asia.
- Equipment and installation, other: In industrial gas-related business, sales decreased in Singapore. In electronics-related business, sales increased in Taiwan.
- EBITDA margin: 14.1% (FYE2023 Q3)



Asia and Oceania reported a core OI decrease of 4.6%, but if an accounting provision of JPY250 million is excluded, the core OI operationally is up about 4%.

2. Q3 FYE2023 Business performance -1. Q3 Quarter Period performance

Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	7.4	7.4	-0.0	-0.3%	-2.7%
Segment income	1.9	1.1	-0.8	-40.9%	-42.8%
Segment OI margin	26.3%	15.6%			

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

- Japan: Revenue of main products: sports bottles were firm. Revenue of kitchenware such as frying pans were also strong. Raw material and manufacturing costs increased mainly from the effect of inflation and the weak JPY.
- Asia: Revenue in South Korea were on par. Operation of production plants declined from the previous year. Performance of equity method affiliates was flat.
- EBITDA margin: 20.7% (FYE2023 Q3)



欧州のセグメント利益は 28%増加しましたが、これはチームの価格マネジメントとエネルギーコスト上昇が和らいだためです。

2. 2023年3月期 第3四半期業績 -1. 第3四半期 期間業績

アジア・オセアニア

(単位: 十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比		
	第3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	31.8	41.0	+9.2	+28.9%	+13.5%
セグメント利益	3.0	3.3	+0.3	+9.4%	-4.6%
セグメント利益率	9.7%	8.2%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- バレク: 全般的に需要は堅調に推移している。
- バレク (LPガス): 豪州では出荷数量の増加に加え、仕入価格に連動した販売価格の上昇の影響で大きく増収。
- 特殊ガス: 東アジアでのエレクトロニクス向けの出荷数量が伸びたことで大きく増収。
- 機器・工事 他: 産業ガス関連で、シンガポールで減収。エレクトロニクス関連で、台湾で増収。
- EBITDA マージン: 14.1% (2023年3月期 第3四半期)



アジア・オセアニアはセグメント利益が 4.6%減となりましたが、会計上の引当金分、2 億 50 百万円を除けば、コア営業利益は 4%上昇しています。

2. 2023年3月期 第3四半期業績 -1. 第3四半期 期間業績

サーモス

(単位: 十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比		
	第3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	7.4	7.4	-0.0	-0.3%	-2.7%
セグメント利益	1.9	1.1	-0.8	-40.9%	-42.8%
セグメント利益率	26.3%	15.6%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 日本: 主力のスポーツボトルの販売は堅調。フライパンなどの調理用品も好調に推移。主に物価上昇と円安による影響で、原材料コスト及び製造コストが大きく上昇。
- 海外: 韓国版社の販売は前期並み。生産工場稼働は前期比で低下。持分法適用会社の業績は前期並み。
- EBITDA マージン: 20.7% (2023年3月期 第3四半期)



Thermos core OI dropped 42.8% from Q3 prior year, primarily due to inflation and US-dollar-sourced raw materials and production costs.

2. Q3 FYE2023 Business performance -1. Q3 Quarter Period performance

Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	93.5	106.1	+12.6	+13.5%	+13.3%
Segment income	8.4	7.4	-1.0	-12.6%	-12.9%
Segment OI margin	9.1%	7.0%			

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

- Bulk & On-Site (Air separation gases): Volume decreased, but revenue increased due to price revisions. Energy costs increased significantly.
- Bulk (LP gas): Revenue decreased due to lower volume, despite the impact of higher selling prices which are linked to purchase price.
- Specialty gases: Electronic industry shipments were favorable.
- Equipment and installation, other: Revenue of industrial gas-related were flat with the previous year, but revenue of electronics-related increased.
- EBITDA margin: 11.5% (FYE2023 Q3)



The Japan segment's profit fell 12.9%, due to continued inflation and energy cost increases. This negative performance was a result of delayed cost recovery efforts.

As Hamada-san mentioned earlier, the Japan segment will continue to increase prices to recover the unprecedented cost increases. The team has increased prices twice in the past 10 months, and they are preparing for a third campaign, which was announced in December. Over time, as costs in Japan moderate, we expect our pricing management to recover these costs.

Year-to-date operating cash flows increased versus prior year by JPY10.9 billion, or 11.2%. Capital expenditures and investments year-to-date also increased by 35.5%, or JPY16.7 billion, as compared to prior year. We continue to see significant project opportunities ahead, and we will prioritize our capital to deliver the best economic and strategic value. Our dividend policy remains unchanged, and we will continue to return dividends to shareholders in a stable and reliable manner.

サーモスのセグメント利益は前年同期比 42.8%減でした。主にはインフレ影響と US ドルベースで調達した原材料コスト上昇に起因しております。

2. 2023年3月期 第3四半期業績 -1. 第3四半期 期間業績

日本

(単位: 十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比		為替影響除き 増減率
	第3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率	
売上収益	93.5	106.1	+12.6	+13.5%	+13.3%
セグメント利益	8.4	7.4	-1.0	-12.6%	-12.9%
セグメント利益率	9.1%	7.0%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- バルク・オンサイト (セパレートガス) : 出荷数量は減少したが価格改定効果により増収。エネルギーコストは大幅に増加。
- バルク (LPガス) : 仕入価格に連動した販売価格の上昇の影響はあるが、出荷数量が減少したために減収。
- 特殊ガス : エレクトロニクス向けの出荷は好調。
- 機器・工事 他 : 産業ガス関連では前期並みだが、エレクトロニクス関連で増収。
- EBITDA マージン: 11.5% (2023年3月期 第3四半期)



日本のセグメント利益は 12.9%落ち込みましたが、インフレとエネルギーコストの上昇によるものです。日本における減益は、高騰するエネルギーコストやインフレにより価格改定効果を遅らせていることが原因です。

濱田社長が先ほど説明したとおり、日本のセグメントは引き続き値上げをし、これまで例にないほどのコスト高騰の回収に努めております。過去 10 カ月の間に 2 回ほど価格を引き上げており、3 度目の価格改定の準備をしております。このことは既に 12 月に発表しております。時間の経過とともにこのコスト上昇が緩和されると、価格マネジメントによって、これらのコストが回収されるだろうと思っております。

Condensed consolidated statements of Cash flows

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY	
	9M	9M	Difference	% Change
Income before income taxes	68.9	74.7	+5.8	+8.4%
Depreciation and amortization	68.3	78.8	+10.5	
Changes in working capital	-24.8	-36.0	-11.2	
Others	-15.0	-9.3	+5.7	
Cash flows from operating activities	97.3	108.2	+10.9	+11.2%
Capital expenditures	-50.3	-62.1	-11.8	
Investments and loans	-1.4	-2.7	-1.3	
Others (asset sales, etc.)	4.6	0.9	-3.7	
Cash flows from investing activities	-47.2	-63.9	-16.7	+35.5%
Free cash flow	50.1	44.2	-5.9	-11.7%
Cash flows from financing activities	-62.1	-28.8	+33.3	-53.5%

38 February 2, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q3 results



Year-to-date operating cash flows increased versus prior year by JPY10.9 billion, or 11.2%. Capital expenditures and investments year-to-date also increased by 35.5%, or JPY16.7 billion, as compared to prior year. We continue to see significant project opportunities ahead, and we will prioritize our capital to deliver the best economic and strategic value. Our dividend policy remains unchanged, and we will continue to return dividends to shareholders in a stable and reliable manner.

3. FYE2023 Full-term forecast

Consolidated forecast

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		FYE2023 Full-term
	Full-term	Full-term forecast	Difference	% Change	forecast (previos)
Revenue	957.1	1,160.0	+202.9	+21.2%	950.0
Core operating income	102.7	115.0	+12.3	+12.0%	107.0
Core OI margin	10.7%	9.9%			11.3%
Non-recurring profit and loss	-1.5	-2.0	-0.5		-2.0
Operating income (IFRS)	101.1	113.0	+11.9	+11.7%	105.0
OI margin	10.6%	9.7%			11.1%
EBITDA margin	20.4%	18.9%			21.0%
Finance costs	-9.5	-14.0	-4.5		-10.5
Income before income taxes	91.6	99.0	+7.4	+8.1%	94.5
Income tax expenses	24.9	28.5	+3.6		27.5
Net income	66.6	70.5	+3.9	+5.8%	67.0
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	64.1	68.0	+3.9	+6.1%	65.0
NI margin	6.7%	5.9%			6.8%
Net income attributable to non-controlling interests	2.5	2.5	-0.0		2.0
Forex (Unit: JPY)					
USD	113.04	138			115
(average rate during the period)					
EUR	131.11	140			125
AUD	83.33	93.5			82.2

Total Forex impact for FYE2023 Full-term forecast: Positive impacts of ¥80.9 bn. on revenue and ¥10.1 bn. on core operating income.

29 February 2, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q3 results



要約キャッシュ・フロー計算書

(単位: 十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比	
	第3四半期	第3四半期	増減額	増減率
税引前四半期利益	68.9	74.7	+5.8	+8.4%
減価償却費・償却費	68.3	78.8	+10.5	
運転資金増減	-24.8	-36.0	-11.2	
その他	-15.0	-9.3	+5.7	
営業活動によるキャッシュ・フロー	97.3	108.2	+10.9	+11.2%
設備投資	-50.3	-62.1	-11.8	
投融資	-1.4	-2.7	-1.3	
その他(資産売却等)	4.6	0.9	-3.7	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-47.2	-63.9	-16.7	+35.5%
フリー・キャッシュ・フロー	50.1	44.2	-5.9	-11.7%
財務活動によるキャッシュ・フロー	-62.1	-28.8	+33.3	-53.5%

38 February 2, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q3 results



累計の営業活動のキャッシュ・フローは、前年に比べて109億円増、11.2%も伸びています。設備投資そのほかの投資は累計で、前年と比べて35.5%増、167億円の増加となっております。引き続き、大きなプロジェクトの機会が見えており、資本投入において最優先させていくのは一番良い経済価値、および戦略的価値をもたらすプロジェクトとなります。配当性向は変わっておりません。引き続き安定、かつ確実な配当を株主に還元していきます。

3. 2023年3月期 通期業績予想

業績概要

(単位: 十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前期比		2023年3月期
	通期	通期予想	増減額	増減率	通期予想(旧)
売上収益	957.1	1,160.0	+202.9	+21.2%	950.0
コア営業利益	102.7	115.0	+12.3	+12.0%	107.0
コア営業利益率	10.7%	9.9%			11.3%
非経常項目	-1.5	-2.0	-0.5		-2.0
営業利益 (IFRS)	101.1	113.0	+11.9	+11.7%	105.0
営業利益率	10.6%	9.7%			11.1%
EBITDAマージン	20.4%	18.9%			21.0%
金融損益	-9.5	-14.0	-4.5		-10.5
税引前利益	91.6	99.0	+7.4	+8.1%	94.5
法人所得税	24.9	28.5	+3.6		27.5
当期利益	66.6	70.5	+3.9	+5.8%	67.0
(当期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する当期利益	64.1	68.0	+3.9	+6.1%	65.0
当期利益率	6.7%	5.9%			6.8%
非支配持分に帰属する当期利益	2.5	2.5	-0.0		2.0
為替レート (円)	USD (米ドル)	113.04	138		115
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	131.11	140		125
	AUD (豪ドル)	83.33	93.5		82.2

※2023年3月期(通期)における為替換算による影響額合計見込み: 売上収益 +809億円 コア営業利益 +101億円

29 February 2, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q3 results



With respect to our full year outlook, there is no meaningful change from previous guidance, which was released on November 1. This guidance announced sales of JPY1.16 trillion, core OI of JPY115 billion, operating income of JPY113 billion, and net income attributable to owners of the parent of JPY68 billion.

We remain confident that we will achieve the income forecast despite the yen's recent strengthening. Please keep in mind our forecast of November 1 assumed JPY140 per dollar for second half, and most recently, the rate is trading around JPY130 per dollar.

In closing, the external environment remains challenging. Although energy costs have moderated recently, we expect energy cost to remain at elevated levels for the foreseeable future. Inflation remains stubbornly entrenched in many of our segment geographies. Central banks continue to raise interest rates, recessionary pressures build with increased risk for the US and European economies, and in addition, the electronics market has had some slowdown due to macroeconomic factors, with lower chip production and geopolitical tensions. Our team will continue to work hard to overcome and navigate through these challenges.

Thank you very much for your attention. I will now turn the call over to Kajiyama-san to provide a more detailed financial update.

通期の見通しに関しては、前回のガイダンスからは変更ありません。11月1日に発表されたものと同じです。このガイダンスでは、売上収益 1.16 兆円、コア営業利益 1,150 億円、営業利益 1,130 億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は 680 億円となっております。

この収益予想は達成できると、依然として自信を持っております。最近の円高傾向にあるにもかかわらずです。11月1日のガイダンスでは、1ドル140円を2023年3月期下期の前提に置いておりました。直近の為替は1ドル130円台で推移しています。

繰り返し申し上げたいのは、外部環境は厳しい状況が続いております。エネルギーコストは最近落ち着いてはいるものの、依然として高いレベルで当面予見可能な限り努めております。

インフレは多くの私どものセグメントでしぶとく、根強く残っております。中央銀行は利上げを続けています。景気後退が色濃くなり、米国や欧州の景気減速リスクが高まっています。それに加え、エレクトロニクス市場はマクロ経済的要因で減速しております。半導体の生産の減少、地政学的緊張の高まりなどがございますので、私どものチームは今後も懸命に働き、それらの課題を乗り越え、舵取りをしっかりしていきたいと思っております。

ご清聴ありがとうございました。では、梶山部長から詳しい財務の状況についてお話しいたします。

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。

単位：円 通貨単位	期中平均レート								単位：十億円 通貨単位	（ご参考）為替感応度 目安 通貨単位別1円当たりの円安影響額 （億円）			
	2022年3月期				2023年3月期					2022年3月期 （更新） （旧）	2023年3月期 （旧）	（Reference） Currency sensitivity as rough indication Impact of devaluation by 1 JPY （Full-term basis）	
	第1四半期累計 （4-6月）	第2四半期累計 （4-9月）	第3四半期累計 （4-12月）	通期累計 （4-3月）	第1四半期累計 （4-6月）	第2四半期累計 （4-9月）	第3四半期累計 （4-12月）	通期累計 （4-3月）					
USD 米ドル	109.76	110.10	111.45	113.04	131.25	135.30	136.85	138	115	USD 米ドル	+2.0	+0.25	
EUR ユーロ	132.44	131.16	130.96	131.11	138.75	139.14	140.83	140	125	EUR ユーロ	+1.6	+0.2	
SGD シンガポールドル	82.41	82.01	82.77	83.83	94.97	97.12	98.61	97.1	82.7				
AUD 豪ドル	84.15	82.33	82.69	83.33	92.52	93.51	93.16	93.5	82.2				
CNY 中国元	17.06	17.07	17.35	17.65	19.71	19.91	19.81	19.9	17				

● 業績全般、及びセグメント業績の表示について

セグメント間については相殺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。

梶山：梶山でございます。よろしくお願いたします。それでは、早速、説明に入ります。お手元の資料をご覧ください。

まず今、アラン CFO のからご説明しました、各地域のセグメントごとの業績を改めてご説明する前に、為替の影響については通貨ごとに、当期の期中平均レートを基準レベルとして前期比確認をしております。

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が売上収益で約プラス20億円、コア営業利益で約プラス2.5億円、またユーロでは売上収益でプラス16億円、コア営業利益で約プラス2億円になります。

また、第3四半期よりお示しするセグメント名称を、日本ガス事業、米国ガス事業、欧州ガス事業、アジア・オセアニアガス事業、サーモス事業から、順に日本、米国、欧州、アジア・オセアニア、サーモスに変更しておりますが、呼称の変更のみでございますので、セグメント情報に与える影響はございません。

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.

Unit : JPY Currency	Average Forex rates								Unit : ¥ bn.	（Reference） Currency sensitivity as rough indication Impact of devaluation by 1 JPY （Full-term basis）			
	FYE2022				FYE2023					FYE2023 （Updated） Full-term Assumption （Apr.-Mar.） <small>(Observed on Mar. 3, 2023)</small>	FYE2023 （Previous） Full-term Assumption （Apr.-Mar.） <small>(Observed on Mar. 31, 2022)</small>	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	109.76	110.10	111.45	113.04	131.25	135.30	136.85	138	115	USD	+2.0	+0.25	
EUR	132.44	131.16	130.96	131.11	138.75	139.14	140.83	140	125	EUR	+1.6	+0.2	
SGD	82.41	82.01	82.77	83.83	94.97	97.12	98.61	97.1	82.7				
AUD	84.15	82.33	82.69	83.33	92.52	93.51	93.16	93.5	82.2				
CNY	17.06	17.07	17.35	17.65	19.71	19.91	19.81	19.9	17				

● Presentation of overall business performance and segment performance

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

Kajiyama: I am Kajiyama, General Manager of the IR Division. Good evening. I would like to start. If you have the presentation material, please take a look at that to follow along.

Before explaining about overall performance, with regard to the impact of exchange rates, we have calculated the average rate of each currency during the term and used that as the base rate to compare with the previous period.

As shown on page three, on the right-hand side, for your reference, a JPY1 depreciation impact against the dollar is plus-approximately +JPY2 billion for revenue and plus+JPY250 million for core operating income; and for the euro, plus+JPY1.6 billion in revenue and plus +JPY200 million in core operating income.

From Q3, the name of the reported segments -- gas business in Japan, gas business in the US, gas business in Europe, gas business in Asia and Oceania, and the Thermos business -- have been changed to, in the same order: Japan, US, Europe, Asia and Oceania, Thermos. However, this has no effect on the segment information.

日本

(単位：十億円)	2022年3月期 第3四半期 (10-12月期)	2023年3月期 第3四半期 (10-12月期)	前年同期比		為替影響除き 増減率
			増減額	増減率	
売上収益	93.5	106.1	+12.6	+13.5%	+13.3%
セグメント利益	8.4	7.4	-1.0	-12.6%	-12.9%
セグメント利益率	9.1%	7.0%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ バルク・オンサイト（セパレートガス）：出荷数量は減少したが価格改定効果により増収。エネルギーコストは大幅に増加。
- ・ バルク（LPガス）：仕入価格に連動した販売価格の上昇の影響はあるが、出荷数量が減少したために減収。
- ・ 特殊ガス：エレクトロニクス向けの出荷は好調。
- ・ 機器・工事 他：産業ガス関連では前期並みだが、エレクトロニクス関連で増収。

● EBITDA マージン：11.5% (2023年3月期 第3四半期)

それでは、各セグメントの第3四半期、10月から12月の状況をご説明いたします。

まず日本についてですが、資料の16ページをご覧ください。

売上収益の約7割を占めるガスの事業ですが、前年同期に比べシリンダー、バルク、オンサイトのセパレートガスについては、ともに出荷数量が減少したものの、価格改定効果により増収でございました。

LPガスは仕入価格に連動した販売価格の上昇の影響はあったものの、出荷数量が減少したため減収となりました。

エレクトロニクス向けの特種ガスについては、出荷が堅調に推移し増収となったほか、ガス、およびエレクトロニクスに関連する機器・工事についても堅調に推移し、増収となりました。

しかしながら、エネルギー価格やインフレに伴う製造原価や物流費は、期間中さらに大きく上昇し、引き続き販売価格の上昇との間に時間の差が生じていることから、セグメント利益としては前年同期に比べ減益となりました。

この結果、売上収益は1,061億円で、前期比126億円、13.5%の増収となりました。セグメントのコア営業利益は74億円で、前期比10億円、12.6%の減益となりました。

先ほど、濱田から日本の事業における価格改定について触れましたが、多くのお客様から価格改定を受け入れていただいております。効果は着実に積み上げているものの、電力コスト、およびその他のコストの上昇は特に第3四半期において、それまでを上回るペースで推移し、大陽日酸では第3次の価格改定を12月に発表いたしました。

Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022 Q3 (Oct.-Dec.)	FYE2023 Q3 (Oct.-Dec.)	YoY		% Change exc. FX
			Difference	% Change	
Revenue	93.5	106.1	+12.6	+13.5%	+13.3%
Segment income	8.4	7.4	-1.0	-12.6%	-12.9%
Segment OI margin	9.1%	7.0%			

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

- ・ Bulk & On-Site (Air separation gases): Volume decreased, but revenue increased due to price revisions. Energy costs increased significantly.
- ・ Bulk (LP gas): Revenue decreased due to lower volume, despite the impact of higher selling prices which are linked to purchase price.
- ・ Specialty gases: Electronic industry shipments were favorable.
- ・ Equipment and installation, other: Revenue of industrial gas-related were flat with the previous year, but revenue of electronics-related increased.

● EBITDA margin: 11.5% (FYE2023 Q3)

Now let me explain about each segment for the October to December quarter.

Japan, please refer to page 16.

First, from the gas business, which accounts for 70% of the revenue. YoY, cylinder, bulk, on-site separate gas shipment volumes declined, but revenue was up due to our pricing efforts.

For LP gas, despite the upward impact of the link between the purchase price and the selling price, volumes declined, resulting in a drop in sales.

With regards to special gas for electronics, shipping volumes were strong, leading to an increase in revenue. Equipment and installation related to electronics also performed well, pushing up the revenue.

However, energy prices, cost of manufactured goods, and logistics expenses rose significantly further during the quarter. Since a lag exists between price increases, the segment profit was lower than that of last year.

As a result, revenue was JPY106.1 billion, up JPY12.6 billion YoY, plus+13.5%. Core operating income for the segment was JPY7.4 billion, down JPY1 billion, minus -12.6% from the previous year.

Earlier, Hamada-san mentioned about pricing in the Japanese business. Many of our customers are accepting the price increase, and we have been able to build on that effect. But power and other costs, particularly in Q3, were rising at a much higher pace than our price increase. Taiyo Nissan announced the third round of price revision in December.

Cost increase that cannot be offset through our cost control and improvements in productivity will be addressed with these types of proactive pricing campaigns.

われわれのコスト抑制や生産性の向上だけではカバーできない上昇コストについては、今後もこうした活動を強力に推進してまいります。

2. 2023年3月期 第3四半期業績 -1. 第3四半期 期間業績

米国

(単位：十億円)	2023年3月期		前年同期比		
	第3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	56.8	77.6	+20.8	+36.6%	+11.4%
セグメント利益	6.3	10.0	+3.7	+58.3%	+29.4%
セグメント利益率	11.1%	12.9%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ バルク・パッケージ：需要は整調に推移している一方、物価上昇に加え、エネルギーコストや物流コストの上昇でコストが大幅増。運転手不足の状況は改善しているが、依然としてコスト負担は継続。価格改定活動を推進。
- ・ オンサイト：供給先での需要は前期並み。
- ・ 機器・工事 他：溶接・溶断関連で需要は好調。
- EBITDA マージン：26.2% (2023年3月期 第3四半期)



次に、米国事業の第3四半期の業績の説明をいたします。資料の17ページでございます。

米国において、主力製品であるエアセパレートガスの需要量は前期並みに推移いたしましたが、コスト上昇に伴う販売価格上昇が寄与し、増収となりました。加えて機器・工事はエレクトロニクス関連では前期並みながら、産業ガス関連については大幅な増収となりました。一方で、パッケージガスについては減収となりました。

この結果、第3四半期の売上収益は776億円で、前期比208億円、36.6%の増収となりました。為替による影響ですが約130億円で、この影響を除きますと78億円、11.4%増収となります。

セグメント利益は100億円で、前期比37億円、58.3%の増益となりました。為替による影響は14億円で、この影響を除きますと22億円、29.4%の増益となり、利益率は前四半期から大幅に改善いたしました。

2. Q3 FYE2023 Business performance -1. Q3 Quarter Period performance

United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		% Change exc. FX
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	
Revenue	56.8	77.6	+20.8	+36.6%	+11.4%
Segment income	6.3	10.0	+3.7	+58.3%	+29.4%
Segment OI margin	11.1%	12.9%			

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

- ・ Bulk & Packaged: While demand remains stable, costs have risen significantly from general inflation and high energy and distribution costs. Driver shortage improving, but remains a cost headwind. Ongoing price revision activities.
- ・ On-site: Customer demand stable with previous year.
- ・ Equipment and installation, other: Demand was favorable in welding and cutting related fields.
- EBITDA margin: 26.2% (FYE2023 Q3)



Next, I would like to explain about Q3 results for the US. That is page 17 in the presentation material.

In the US, demand for our main products, separate gas, was about the same level as last year. However, the price increase due to rising costs has contributed to the increase of revenue. In addition to that, electronics-related equipment and installation was about the same level as last year, but equipment for industrial gas had a high sales increase. Packaged gas, however, experienced a sales decline.

As a result, Q3 sales revenue was JPY77.6 billion, up JPY20.8 billion, an increase of 36.6% from the previous year. Impact from the exchange rate is approximately JPY13 billion. Without it, sales increase is JPY7.8 billion, an increase of 11.4%.

Segment income was JPY10 billion, up JPY3.7 billion, 58.3% YoY. Exchange rate impact was approximately JPY1.4 billion. Excluding that, the profit was up by JPY2.2 billion, an increase of 29.4%, with a significantly improved margin from the previous quarter.

欧州

(単位：十億円)	2022年3月期 第3四半期 (10-12月期)	2023年3月期 第3四半期 (10-12月期)	前年同期比		
			増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	54.3	66.9	+12.6	+23.3%	+11.5%
セグメント利益	6.7	9.4	+2.7	+41.2%	+28.0%
セグメント利益率	12.4%	14.2%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ パッケージ：出荷数量は減少したが価格改定効果により増収。
- ・ バルク・オンサイト：製造業全般で需要は減少した一方、バルクでは価格改定効果により大幅な増収。
- ・ 機器・工事 他：溶接・溶断関連で減収。
- ・ 急激な事業環境変化への適切な対応：前期 2Qから継続しているエネルギーコストの高騰に伴う価格転嫁とコスト回収で大きく増収。
- EBITDA マージン：27.4% (2023年3月期 第3四半期)

次に、欧州事業の業績を説明いたします。資料の 18 ページになります。

欧州事業については、上昇を続けていたエネルギーコストは一時からは低下傾向にあるものの、依然続くエネルギー価格高止まりと、インフレに伴うお客様の稼働低下や工場停止により、オンサイトを中心にバルクのセパレートガスの需要減が顕在化しておりますが、収益改善努力に加え、引き続きまだ高い水準にあるコストの強力な価格転嫁を実施しております。

この結果、第 3 四半期の欧州事業の売上収益は 669 億円、前期比 126 億円、23.3%の増収となりました。為替による影響は 59 億円で、この影響を除きますと 67 億円、11.5%増収となります。

セグメント利益につきましても 94 億円、前期比 27 億円、41.2%の増益となりました。為替による影響は約 7 億円で、為替影響を除きますと 20 億円、28%の増益です。

Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022 Q3 (Oct.-Dec.)	FYE2023 Q3 (Oct.-Dec.)	YoY		
			Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	54.3	66.9	+12.6	+23.3%	+11.5%
Segment income	6.7	9.4	+2.7	+41.2%	+28.0%
Segment OI margin	12.4%	14.2%			

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

- ・ Packaged: Shipment volume decreased but revenue increased due to price revisions.
- ・ Bulk and on-site: Demand decreased in the manufacturing industry. Revenue of bulk increased significantly due to price revisions.
- ・ Equipment and installation, other: Revenue of welding and cutting-related decreased.
- ・ Appropriate response to rapid changes in the business environment: Revenue increased significantly due to price pass-through, cost recovery, and surcharges in response to the steep rise in energy costs that began in Q2 of the previous fiscal year.
- EBITDA margin: 27.4% (FYE2023 Q3)

Now regarding the performance in Europe. Please turn to page 18.

In European business, although the rising energy cost has been declining from its peak, it is still trending at a high level. Coupled with inflation and lower utilization rate, or suspension of plant operations on the customer side, demand for separate gas of bulk and mainly onsite is declining. But in addition to our approach with improving efforts, we will continue to pass on the cost increase to the customers.

As a result, our Q3 results for European business was JPY66.9 billion in revenue, up JPY12.6 billion, 23.3% increase YoY. The exchange rate impact was plus+JPY5.9 billion. Excluding that, revenue grew JPY6.7 billion, up 11.5%. Profit for the segment was JPY9.4 billion, up JPY2.7 billion YoY, increase of 41.2%. Impact of the exchange rate was approximately JPY700 million, up 28%. Without it, JPY2 billion increase in profit.

アジア・オセアニア

(単位：十億円)	2022年3月期 第3四半期 (10-12月期)	2023年3月期 第3四半期 (10-12月期)	前年同期比		為替影響除き 増減率
			増減額	増減率	
売上収益	31.8	41.0	+9.2	+28.9%	+13.5%
セグメント利益	3.0	3.3	+0.3	+9.4%	-4.6%
セグメント利益率	9.7%	8.2%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ バルク：全般的に需要は堅調に推移している。
- ・ バルク（LPガス）：豪州では出荷数量の増加に加え、仕入価格に連動した販売価格の上昇の影響で大きく増収。
- ・ 特殊ガス：東アジアでのエレクトロニクス向けの出荷数量が伸びたことで大きく増収。
- ・ 機器・工事 他：産業ガス関連で、シンガポールで減収。エレクトロニクス関連で、台湾で増収。
- EBITDA マージン：14.1% (2023年3月期 第3四半期)

次に、アジア・オセアニア事業の説明をいたします。資料の19ページです。

アジア・オセアニアは前四半期に引き続き、産業ガス事業、エレクトロニクス事業ともに堅調に推移している背景から、売上収益は410億円で、前期比92億円、28.9%の増収となりました。為替による影響は約43億円で、この影響を除きますと48億円、13.5%の増収となります。

次にセグメント利益ですが、33億円で、前期比3億円、9.4%の増益となりました。なお、為替による影響は4億円ございましたので、この影響を除きますと約1億円の4.6%の前年同期比の減益となります。

Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022 Q3 (Oct.-Dec.)	FYE2023 Q3 (Oct.-Dec.)	YoY		% Change exc. FX
			Difference	% Change	
Revenue	31.8	41.0	+9.2	+28.9%	+13.5%
Segment income	3.0	3.3	+0.3	+9.4%	-4.6%
Segment OI margin	9.7%	8.2%			

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

- ・ Bulk gas: Demand remains firm.
- ・ Bulk (LP gas): In Australia, revenue increased significantly due to an increase in volume and the impact of higher selling prices which are linked to purchase prices.
- ・ Specialty gases: Revenue increased significantly due to growth in shipment volume for electronics industry in East Asia.
- ・ Equipment and installation, other: In industrial gas-related business, sales decreased in Singapore. In electronics-related business, sales increased in Taiwan.
- EBITDA margin: 14.1% (FYE2023 Q3)

Turn to Asia and Oceania on page 19.

In Asia and Oceania, following the previous quarter, industrial gas and electronics business was strong, resulting in sales revenue of JPY41 billion, an increase of JPY9.2 billion, up 28.9% YoY. Impact of the exchange rate was JPY4.3 billion. Without it, it was up JPY4.8 billion, an increase of 13.5%.

Segment income was JPY3.3 billion, a JPY300 million-growth from last year, which is a plus 9.4%. Impact of exchange rate was plus+JPY400 million. Excluding impact of exchange rate, profit is down by JPY100 million, minus -4.6%.

サーモス

(単位：十億円)	2022年3月期 第3四半期 (10-12月期)	2023年3月期 第3四半期 (10-12月期)	前年同期比		
			増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	7.4	7.4	-0.0	-0.3%	-2.7%
セグメント利益	1.9	1.1	-0.8	-40.9%	-42.8%
セグメント利益率	26.3%	15.6%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 日本：主力のスポーツボトルの販売は堅調。フライパンなどの調理用品も好調に推移。主に物価上昇と円安による影響で、原材料コスト及び製造コストが大きく上昇。
- ・ 海外：韓国版社の販売は前期並み。生産工場の稼働は前期比で低下。持分法適用会社の業績は前期並み。
- EBITDA マージン：20.7% (2023年3月期 第3四半期)

続いて、サーモス事業についてご説明いたします。資料の20ページです。

サーモス事業は日本ではボトル、マグ、フライパンともに販売は好調でございました。また韓国では店頭の販売に加えまして、Eコマースの販売も堅調に推移いたしました。

この結果、売上収益は74億円で、前年同期とほぼ同額となりましたが、為替による影響は約2億円ございましたので、この影響を除きますと2億円、2.7%の減収となります。

一方で、円安およびインフレによる原材料コスト、製造コストの上昇の影響を受けまして、セグメント利益は11億円で、前年同期に比べますと8億円、40.9%の減益となりました。

各セグメントについてのご説明は以上でございますが、第3四半期までの累計の業績につきましては21ページ以降に掲載しております。ご説明については省略させていただきます。

Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022 Q3 (Oct.-Dec.)	FYE2023 Q3 (Oct.-Dec.)	YoY		
			Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	7.4	7.4	-0.0	-0.3%	-2.7%
Segment income	1.9	1.1	-0.8	-40.9%	-42.8%
Segment OI margin	26.3%	15.6%			

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

- ・ Japan: Revenue of main products: sports bottles were firm. Revenue of kitchenware such as frying pans were also strong. Raw material and manufacturing costs increased mainly from the effect of inflation and the weak JPY.
- ・ Asia: Revenue in South Korea were on par. Operation of production plants declined from the previous year. Performance of equity method affiliates was flat.
- EBITDA margin: 20.7% (FYE2023 Q3)

Next, our Thermos business on page 20.

For Thermos business, in Japan, bottles, mugs, and frying pans did very well. In Korea, in addition to store sales, e-commerce did very well.

As a result, sales revenue was JPY7.4 billion, about the same level as last fiscal year. But since the impact from exchange rate was JPY200 million, excluding that impact, sales would be minus -JPY200 million, minus -2.7%.

With the weaker yen and the inflation that impacted raw material and manufacturing costs, segment income was JPY1.1 billion, down JPY800 million, 40.9% decrease YoY.

Those were the results for each segment. The cumulative results up to Q3 are stated on page 21 and beyond. I will not get into the details here.

3. 2023年3月期 通期業績予想

業績概要

	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期予想	前期比		2023年3月期 通期予想 (旧)
		(2022年11月1日発表)	増減額	増減率	(2022年7月29日発表)
(単位：十億円)					
売上収益	957.1	1,160.0	+202.9	+21.2%	950.0
コア営業利益	102.7	115.0	+12.3	+12.0%	107.0
コア営業利益率	10.7%	9.9%			11.3%
非経常項目	-1.5	-2.0	-0.5		-2.0
営業利益 (IFRS)	101.1	113.0	+11.9	+11.7%	105.0
営業利益率	10.6%	9.7%			11.1%
EBITDAマージン	20.4%	18.9%			21.0%
金融損益	-9.5	-14.0	-4.5		-10.5
税引前利益	91.6	99.0	+7.4	+8.1%	94.5
法人所得税	24.9	28.5	+3.6		27.5
当期利益	66.6	70.5	+3.9	+5.8%	67.0
(当期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する当期利益	64.1	68.0	+3.9	+6.1%	65.0
当期利益率	6.7%	5.9%			6.8%
非支配持分に帰属する当期利益	2.5	2.5	-0.0		2.0
為替レート (円)	USD (米ドル)	113.04	138		115
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	131.11	140		125
	AUD (豪ドル)	83.33	93.5		82.2

※2023年3月期 (通期) における為替換算による影響額合計見込み：売上収益 +809億円 コア営業利益 +101億円



なお、通期業績予想につきましては29ページに記載しております。

先ほども CFO のアランからご説明いたしましたが、11月1日に発表いたしました内容から変更はございません。

非経常項目

非経常項目とは構造改革費用 (事業縮小・撤退、特別退職金)、災害や重大な事故による損失、その他 (遊休資産の処理など) が該当します。当社は、営業利益から非経常的な要因により発生した損益 (非経常項目) を除いて算出した数値をコア営業利益として表示しています。

	2022年3月期 第3四半期	2023年3月期 第3四半期	前年同期比
	(単位：十億円)		
コア営業利益	76.3	87.5	+11.2
非経常項目	-0.0	-3.1	-3.1
営業利益 (IFRS)	76.2	84.3	+8.1
明細 (単位：十億円)			
	2022年3月期 第3四半期	2023年3月期 第3四半期	
項目	金額	項目	金額
その他	-0.0	賃貸設備関連争議の仲裁 (米国)	-3.5
		海外土地売却益 (アジア・豪州)	0.5
		aIf事業再構築関連費用 (サーモス)	-0.3
		その他 (日本)	0.1
合計	-0.0	合計	-3.1



最後に、Appendix として資料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。

3. FYE2023 Full-term forecast

Consolidated forecast

	FYE2022 Full-term	FYE2023 Full-term forecast	YoY		FYE2023 Full-term forecast (previous)
		(Announced on Nov. 1, 2022)	Difference	% Change	(Announced on July 29, 2022)
(Unit: ¥ bn.)					
Revenue	957.1	1,160.0	+202.9	+21.2%	950.0
Core operating income	102.7	115.0	+12.3	+12.0%	107.0
Core OI margin	10.7%	9.9%			11.3%
Non-recurring profit and loss	-1.5	-2.0	-0.5		-2.0
Operating income (IFRS)	101.1	113.0	+11.9	+11.7%	105.0
OI margin	10.6%	9.7%			11.1%
EBITDA margin	20.4%	18.9%			21.0%
Finance costs	-9.5	-14.0	-4.5		-10.5
Income before income taxes	91.6	99.0	+7.4	+8.1%	94.5
Income tax expenses	24.9	28.5	+3.6		27.5
Net income	66.6	70.5	+3.9	+5.8%	67.0
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	64.1	68.0	+3.9	+6.1%	65.0
NI margin	6.7%	5.9%			6.8%
Net income attributable to non-controlling interests	2.5	2.5	-0.0		2.0
Forex (Unit: JPY)	USD	113.04	138		115
(average rate during the period)	EUR	131.11	140		125
	AUD	83.33	93.5		82.2

Total Forex impact for FYE2023 Full-term forecast: Positive impacts of ¥80.9 bn. on revenue and ¥10.1 bn. on core operating income.



Full year forecast is on page 29.

As Draper explained earlier, there has been no change since our announcement on November 1.

Non-recurring items

Non-recurring items are costs of structural reform (cost for withdrawal or downsizing business operations and special retirement allowances), losses caused by disasters or serious accidents, and other gains and expenses (such as disposal of idling assets). Core operating income is calculated as operating income excluding certain gains and expenses attributable to non-recurring items in the Company.

	FYE2022 9M	FYE2023 9M	YoY Difference
	(Unit: ¥ bn.)		
Core operating income	76.3	87.5	+11.2
Non-recurring profit and loss	-0.0	-3.1	-3.1
Operating income (IFRS)	76.2	84.3	+8.1
Items (Unit: ¥ bn.)			
	FYE2022 9M result	FYE2023 9M result	
Item	Amount	Item	Amount
Others	-0.0	Arbitration of Leasing facilities dispute (United States)	-3.5
		Gain on sales of overseas land (Asia&Oceania)	0.5
		Restructuring-related expenses for the affli business (Thermos)	-0.3
		Others (Japan)	0.1
Total	-0.0	Total	-3.1



Lastly, let me talk about the information in the appendix.

お手元の資料の 32 ページ以降に、重要経営指標、要約キャッシュ・フロー計算書、要約財政状態計算書など、各種ご参考資料を掲載しております。

このうち 35 ページには、第 3 四半期期間中に非経常項目として、サーモス関連事業の再構築に係る費用、および日本事業における複数の再考移築等に伴う費用など、合わせて計 31 億円が計上されております。

重要経営指標

項目	単位	2022年3月期 第3四半期	2023年3月期 第3四半期	2022年3月期 通期
基本的 1 株当たり当期利益	円	115.85	121.07	148.13
海外売上収益比率	%	59.4	64.0	59.2
ROE	%	—	—	11.2
ROCE	%	—	—	6.8
ROCE after Tax	%	—	—	4.8
1株当たり年間配当金	円	—	—	34
配当性向	%	—	—	23.0
設備投資及び投資	十億円	51.8	64.9	76.5
減価償却費および償却費	十億円	68.3	78.8	92.4
フリー・キャッシュ・フロー	十億円	50.1	44.2	77.9
調整後ネットD/Eレシオ	倍	1.03	0.89	0.94
有利子負債残高	十億円	917.1	954.2	929.2
純有利子負債残高	十億円	838.4	844.7	835.5

36 February 2, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q3 results



また、36 ページの重要経営指標について、かいつまんでご説明いたします。

投資実行に関連しましては、当期第 3 四半期までの累計の設備投資、および投資は 649 億円となっております。第 2 四半期の 443 億円から 206 億円増え、投資活動は堅調に推移しております。

また、調整後ネット D/E レシオについては、第 3 四半期時点で 0.89 倍、前期末 0.94 倍に比べて改善しております。

2023 年 3 月期第 3 四半期の業績に関する、本日のご説明は以上でございます。ありがとうございました。

樫山：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。

From page 32 and after, we have posted key management metrics, summary cash flow statements, and summary financial statements for your reference.

Out of which, on page 35, as a nonrecurring item for Q3, expenses to rebuild the Thermos-related business and other expenses to revitalize businesses in Japan have been recognized. The total amount is JPY3.1 billion.

Key performance indicators

Item	Unit	FYE2022 9M	FYE2023 9M	FYE2022 Full-term
Basic earnings per share	JPY	115.85	121.07	148.13
Overseas sales ratio	%	59.4	64.0	59.2
ROE	%	—	—	11.2
ROCE	%	—	—	6.8
ROCE after Tax	%	—	—	4.8
Annual dividends per share	JPY	—	—	34
Dividend payout ratio	%	—	—	23.0
CAPEX(und basis) & Investments and loans	¥bn.	51.8	64.9	76.5
Depreciation and amortization	¥bn.	68.3	78.8	92.4
Free cash flow	¥bn.	50.1	44.2	77.9
Adjusted net D/E ratio	Times	1.03	0.89	0.94
Interest-bearing liabilities	¥bn.	917.1	954.2	929.2
Net interest-bearing liabilities	¥bn.	838.4	844.7	835.5

36 February 2, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q3 results



Let me give you a highlight on the key management metrics on page 36.

For investments, the cumulative total for Q3 for Capex and investment is JPY64.9 billion, an increase from JPY44.3 billion in Q2 by JPY20.6 billion. Investment activities are strong.

The adjusted D/E ratio is, as of Q3, 0.89 times, an improvement from the previous term of 0.94 times.

That concludes my presentation on the March FY2023 Q3 results.

Momiyama: Mr. Hamada, Mr. Draper, and Mr. Kajiyama, thank you for your presentation.

質疑応答 (敬称略)

縦山 [M]: これから、質疑応答のお時間とさせていただきますが、留意点を申し上げます。

説明会冒頭で申し上げましたとおり、質疑応答の際に英語での対応を希望される方は、Zoom の英語回線からご参加ください。英語スピーカーのドライバーが回答する際、日本語回線では同時通訳者による翻訳音声を配信いたしますので、あらかじめご了承ください。

ご質問をする際には、最初に会社名、お名前をお伝えいただき、ご質問は一问一答の形式にご協力をお願いいたします。

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

それでは、予定終了時刻まで受付順に質疑をお受けしたいと存じます。

それでは、BofA 証券の榎本様、ご質問をお願いいたします。

榎本 [Q]: BofA 証券、榎本です。私だけだと思うんですけども、通訳ボタンが付いていないので、最初の質問は財務の質問なので、英語で質問します。その後、社長への質問なので日本語で質問します。2点です。

Enomoto [Q]: What do you think about OP margin improvement, in the US and EU? I think the improvement in OP margins in the 3Q was solid, and how do you elaborate on the improvement in the US and Europe, and is this basically price side? Also, these margins will be sustainable in the fourth quarter as well? This is my first question.

Draper [A]: Last quarter, they (US) fell behind in their pricing due to unexpectedly high costs. They were highly motivated. Hamada-san and I were in the US in the fall and the team at that time said that they've got the actions in place, and they'll be driving through and making sure they recover these costs. The main driver is definitely price hikes, on the US side.

In regard to Europe, it's probably a combination of two things. Pricing still remains strong, with strong pricing management and surcharges, but also within Europe, there are moderating costs. Costs have gone down across Europe. When costs go down, any type of surcharges and things like that lag on a reduction basis.

Overall, both of those are related to price hikes. One of them has a little bit of favorability due to costs moderating.

Moving into the future, we do expect to be able to continue to drive solid performance. Obviously, the main item that we have to keep our eyes on are volumes because volumes, as I mentioned, in Europe, are softening, especially energy-intensive industries. The US has been relatively stable, so we hope those businesses will continue to perform well. Our pricing actions will remain in place, but it's really a function of underlying volumes and what happens with the general industry. Thank you.

Question & Answer (without honorifics)

Momiyama [M]: We will now start the Q&A session. Please note the following.

As mentioned at the beginning of this earnings call, if you wish to participate in the Q&A session in English, please join the session via Zoom's English connection. Please note that when Draper, an English speaker, answers your questions, a simultaneous interpreter will provide a translated audio stream on the Japanese connection.

When asking questions, please provide your company name and name first, and please cooperate with the question-and-answer format.

Questions will be posted on our corporate website at a later date, along with our presentation.

We will now take your questions in the order of the receipt until the scheduled time to end our conference.

Enomoto-san from BofA Securities, please start.

Enomoto [Q]: Enomoto from BofA Securities. I think it is only me, but I don't have an interpreter panel My first question is related to a financial question, so I ask it in English. After that, I will ask a question in Japanese, since it is a question for Hamada CEO.

榎本 [Q]: OP マージンの改善、米国と欧州ですけれども、3Q の OP マージンの改善が堅調だったと思いますけれども、どうでしょうか。米国、欧州のオペレーティングマージンの改善が、これは価格によるものでしょうか。それともこれはやはり、第 4 四半期にも持続可能と考えていらっしゃるでしょうか。これが第 1 問目です。

ドライバー [A]: 前四半期は、予想外のコスト高でプライシングに遅れをとりました。米国チームのモチベーションは高く、秋に濱田さんと米国に行ったのですが、その際には、「価格改定活動を実施していくので、このコストを確実に回収するために走り抜けます」と言っていました。主な要因は、米国側では間違いなく値上げです。

欧州に関しては、おそらく 2 つのことが重なっていると思います。価格管理、サーチャージがしっかり機能していること、そしてコスト削減が進んでいることです。欧州全体ではコストが下がっています。コストが下がると、サーチャージやその他の費用が削減されます。

Enomoto [Q]: Thank you. The second question I have, backlog was mentioned in the chart, approximately JPY130 billion. As of the end of September, we heard it was JPY100 billion, and it's up to JPY130 billion. Is this because of the foreign exchange? Have you increased the actual orders received? Thank you.

濱田 [A]: ありがとうございます。詳細を書いていないので、そういうご質問をいただけるんだらうなと思っていました。

実際に大きなプロジェクトが受注できておまして、その分が積み上がっています。それからこれは私が今、概念的に申し上げて、正しいかどうか分からないんですけども、数年前コロナの影響があったときの設備投資はやはり低調でございました。

ですから、そこら辺のものがまず低調で、バックログからは抜けていましたが、要するに完成していることもございまして。入ったものと出たものと両方ございますが、9月のときの数字に比べまして増えているのは、基本的には大きなプロジェクトを受注しているためでございます。

榎本 [Q]: 1点補足で、その大きなプロジェクトはHYCO事業のところでもいいのか、それともHYCO事業以外の受注も含んでいるのか、最後に教えてください。

濱田 [A]: HYCOももちろん入っておりますが、それ以外に、米国でこれはHYCOではございませんが、空気分離装置の大きなものを受注しております。

(補足: 本件(米国での空気分離装置)は、大規模オンサイトではなく、バルク向けの中～小規模を指しております)

それから9月ですと日本は入っていないかな。いくつか大きなプロジェクト、日本ではあまりこの第3四半期であったわけではございませんが、米国で特に大きなプロジェクトが動いてございます。

以上です。

榎本 [A]: ありがとうございます。

全体として、米国も欧州も値上げに関連しています。欧州は、コストが緩やかになっているため、少し好感が持てます。

今後に向けては、引き続き堅調な業績を維持できるものと考えています。というのも、先ほど申し上げたように、欧州ではエネルギー集約型産業を中心に数量が軟化しているものの、米国は比較的安定しており、これらの事業が引き続き好調に推移することを期待しています。私たちは今後も価格改定活動を継続しますが、数量と産業動向がどうなるかがポイントになります。ありがとうございました。

榎本 [Q]: ありがとうございます。2問目です。社長のスライドの最後のほうでバックログ、受注残のチャートがあったと思うんですけども、確か1,300億円とお話しされていたと思います。

前回の説明会だと9月末で1,000億円程度だったというお話なので、1,000億円から1,300億円に増えていると思うんですけども、これは主に為替という認識でいいのか。それとも実際の受注が積み上がってきているのか、ここについての解説をお願いします。

Hamada [A]: The details are not really given in this slide, and I was expecting that kind of question.

Major projects will have been received in terms of order, and there is an incremental order. Conceptually, if I say this, I don't know exactly if this is the right thing to say or not, but a few years ago, when there was COVID-19, Capex was quite low.

Those factors were at a lower rate and they had been going out of the backlog. These projects have been completed. And so, what's coming in and coming out, we have to take a look at both. But compared to the numbers as of the end of September, basically, we won the major project, and that is the primary reason.

Enomoto [Q]: Supplementally, the major projects, HYCO, is this what you're referring to? But you also include some of those projects received for non-HYCO as well.

Hamada [A]: Of course, HYCO is included. But other than that, in the US, this is not HYCO business, but the air separation unit, which was large scale, has been well received.

(For your information: This case (air separation unit in the U.S.) refers to medium to small scale for bulk business, not large scale onsite business.)

Also in September, probably it's not including Japan, but several major projects in Q3, it's not that they have been major project in Japan, but we have major projects ongoing in the United States.

That's all. Thank you.

Enomoto [Q]: Thank you.

縦山 [M]：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。どうぞよろしくをお願いいたします。

半導体向けガスの販売数量の動きを教えてください。主に日本とアジアのセグメントに入っているんだと思いますけれども、第3四半期、どういうふうに数量の変化が起こったのか。もしございましたら第4四半期の前提とか、見通しなども含めて教えてください。これが1点目です。

濱田 [A]：ありがとうございます。すみません、今、私がこれから答えるよりも細かいデータ持っている人間がいたら、確認していただきたいのですが。

概略を申し上げますと、さっきアランの話をしたんですが、半導体にこの第3クォーターでやはり、大規模なメモリ工場などの使用量が減ってきております。ですが、車用の半導体が足りない状況は引き続き続いておまして。そういう意味では生産している半導体の種類によって、でっこみひっこみがございます。

それから、当社は半導体のガスにつきましては、日本、中国、韓国、台湾、それから米国、これでかなり広い範囲で供給させていただいております。これもガスの種類によって増えたり減ったりしておまして、もしといたしますか、液晶もエレクトロニクスとしてカウントしますので、液晶に使われるガスは大体どこのエリアにおきましても減少しております。

ですから一概にガスの種類が違うので、半導体ガスが増えているか減っているかというご質問には、非常にお答えしにくいのですが、当社の製造している範囲で概略をいいますと、それほどの変化はないと認識しております。

細かいデータがどうも、すみません、ガス別のデータはないようでございますので、もし追加すべきであれば、アランが何か持っているかもしれません。アラン、お願いします。

Draper [A]: Sure. This is Alan Draper. As we did our outlook by region, again, as Hamada-san mentioned, it's very mixed by product, by region, if it's equipment, specialty gas sales. But in general, our business in Japan felt that the outlook looked relatively neutral. So maybe a little bit less on gas, but a little bit more on equipment. The US, we're seeing a little bit negative on the gas side. Europe is still seeing some positive momentum. Asia and Oceania, we're thinking things were about neutral as well. Obviously, many different countries were affected, but relatively neutral.

Overall, things are mixed, as Hamada-san mentioned, may be softening a little bit. But overall, it depends by region, product, and certainly by customer as well.

Momiyama [M]: Thank you very much for your question. Nomura Securities, Mr. Kono, please.

Kono [Q]: I'm from Nomura Securities. My name is Kono.

With regards to semiconductor, with regards to the volume target, I think it's within the Japan and Asia segment, for Q3, what kind of volume changes have you seen? If you can talk about also the outlook for Q4, that will be helpful as well.

Hamada [A]: Thank you. In between the answer, if there is some other who has the data, please let me know.

But if I can give you an overview, Alan just mentioned about semiconductors. For Q3, there have been at major memory factories, volume has been declining, or usage has been declining. There's been a shortage of semiconductors for automobiles and this situation is still continuing. In that sense, semiconductors, depending on the type of what is being produced, there are some ups and downs.

For semiconductor gases, our company in Japan, China, Korea, and Taiwan and also in the United States, we have been supplying quite a wide range of areas. But it really depends on the type of gas, some increase, some decrease. If we're talking about liquid crystal displays, that is also included. Gas use for LCD for any region, there has been a decline.

We can't really just stay because there are different types of gases, and we can't really say whether the semiconductor gases are increasing or decreasing. It's hard for me to answer that question. But within what we are manufacturing, if I can give you an overview, there's not much of a difference. That is how I am aware of this situation.

I apologize that we don't really have data by gas. If you need any additional detail, maybe Alan, you might have more detail on this? Alan, please?

ドライバー [A]：アラン・ドライバーからです。そうですね、私たちも地域別の見通しを出してあります。濱田社長が申し上げたように各地域、それから機器なのかガス販売なのかによって違いますけれども、日本の事業は見通しとしてはニュートラルということです。ガスが少し減って、そして機器が増えるということです。米国はマイナスです、ガスのほうは。ヨーロッパのほうはプラスの勢いがあると。アジアとオセアニアは、おそらくこれもニュートラルだと思います。もちろん多くの国々が関わっていますけれども、ニュートラルですね。

ですから、濱田社長が言ったように、まちまちです。少し軟化はあるかもしれませんが、相対的に地域、商品、製品、それからお客様によって違ってきています。

河野 [Q]：ありがとうございます。質問、もう1問、お願いしたいと思います。

セパレートガスの需要の動向をお伺いしたいと思います。ご説明の中ではヨーロッパなどは需要が弱いとおっしゃられていましたけれども、御社の場合、需要が弱いといった場合、何パーセントぐらいの数量減というイメージでお話しされているのでしょうか。需要の減速はちょっと警戒しておくべき点かと思ひまして、数量の状況のお話を伺わせてください。

濱田 [A]：ありがとうございます。

まず製造の立場でいいますと、例えば工場の稼働率が10%から20%まで落ちると、それは相当稼働率が落ちたととれます。これはいわゆる製造原価側にも影響が出るぐらいの稼働率と捉えます。

今のご質問は当社側、つくるほうの事情ではなくて、供給するお客様側の使用の状況でございますが、ヨーロッパは1年間といいますか、9カ月間均した数字は今、持っておりませんが、第2クォーターと第3クォーターの中を比べますと、月によっては（前期比で）20%から30%ぐらい低下している業種がございます。

当社の場合にはいろんな供給先、お客様がございます。主に鉄鋼メーカー、それから化学メーカー、これらは配管、いわゆるパイピングで供給しておりますので、その場合はつまりは1対1といいますか、お客様の利用状況が明確に出るということで、今申し上げたような感覚で捉えております。

それ以外のセパレートガス全般、いわゆる液体酸素、窒素、アルゴンですね。これにつきましては先ほど言いましたお客様ごとによって違いますけれども、こちらの供給する立場からいいますと、先ほど言いましたように、運転の稼働率が10%以上下がることになる、ある意味で大きな減少と捉えています。

もし、アランが追加で説明するところがあれば。特にないようでございます。今の私がお答えした内容で、ご理解いただければと思います。

河野 [Q]：業種によって、月によって20%、30%低下しているものもあるということだったんですけれども、セパレートガス全体としては何パーセントぐらいの落ち込みになっているのでしょうか。第3四半期ですね。

濱田 [A]：ありがとうございます。

どうですかね。今、私の手元には数字がないので、申し訳ございません。非常に感覚的に申し上げますと、もともとその期間の、今年度の第2クォーターが順調だったかという、いわゆる供給側から見て

Kono [Q]: Thank you. Another question, if I may.

The demand trend for air separation gas. As has been explained, there is weak demand in Europe. When you say demand is weak, what would it be in terms of percentage? What is the reduction? I think we should be careful of the slowing down of demand. Will you give us some of the details as to that kind of slowing down trend of the demand?

Hamada [A]: First, as a manufacturer, let's say, plant utilization ratio, 10% to 20% down. Then we would think that this is a quite significant reduction. It would impact the manufacturing side.

I believe your question now is not from our production perspective, but the consumption by the customers to whom we are supplying gases. In Europe, the nine-month period, if we are to have the average number, I don't have accurate number available now. But we see around 20% to 30% reduction in Q3 on monthly basis comparing what it was in Q2 in some industry.

In our company's case, we have a lot of different customers to whom we supply steel manufacturers, chemical manufacturers, and piping. We are supplying gas through piping. In that case, on a one-to-one basis, we can have a good understanding as to their consumption.

But other than that, on air separation gas, liquid nitrogen and argon, it depends/differs from one customer to another. From the supply side, plant utilization, if it decreases further by 10% or more. And then, we would say that it is a significant demand reduction.

Alan, if you'd like to supplement? Would you like to? Well, nothing in particular to add. So, I hope that you will understand.

Kono [Q]: And so depending on the industry, 20%, 30% reduction in a month. Separation gas as a whole, what would be the sort of percentage of production reduction you have seen?

Hamada [A]: Thank you for the question.

Let me see. I'm afraid I don't have concrete numbers available to share with you at this point in time. For the comparison, Q2, whether we have seen good performance, in terms of supply at a reasonable level, we cannot

非常に良い稼働率で供給していたかという、決してそうでもないわけですね。コロナの影響だとか経済の環境だとかといったことを考慮すると、フルフルで供給していたわけではございませんので。

その第2クォーターと第3クォーターを比べて、明確な数字を申し上げるのは非常に難しいのですが、バルク全般でいって、新規に取っているアジアなんかもございますけれども、5%以上10%近く減少しているかなと。

すみません、これは私の感覚的なところも含めてのご回答でございます。よろしくお願いします。

河野 [Q]：分かりました。ありがとうございます。私からは以上です。

樫山 [M]：河野様、ご質問ありがとうございます。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。

山田 [Q]：みずほ証券の山田でございます。今日は社長にお話を2点伺いたいのので、長期的な観点から日本語でご質問申し上げます。

一つ目ですけれども、今、数量減のお話でしたが、アラン CFO からエネルギー多消費型の産業の苦境というお話がございました。特にヨーロッパですね。また、エネルギー価格、ヨーロッパを中心にかなり高騰した場合に、数量減が恒常化したときに御社の業績が圧迫されるリスクについて、どのようにお考えで、そのような状況下でもどうやって成長していくのか。難しいお話だとは思いますが、戦略的な概略で結構ですので、考え方を教えてください。

濱田 [A]：ありがとうございます。

アランが説明したエネルギー多消費型のお客様は、先ほどちょっと触れました鉄鋼ですとか化学とか、いわゆる主に当社が配管で、パイピングで供給しているようなお客様でございます。

このままお客様のガスの使用量、いわゆるお客様の稼働がずっと落ちていくのか、非常に憶測するのも怖いというか難しいところでございますが。悪いケース、要するにこのままガスの需要が回復しないと、やはり使用量に見合ったガス価格という、先ほど説明しましたようなそういう基本的な価格の考え方、プライシングがございます。ですから契約があるところ、ないところ、いろいろございますが、やはり量に応じた適正な価格ということで、受け入れていただけるような交渉をしていきたいと考えています。

ただ、当社のこの産業ガスの特性として悪いところ、あるいは良いところもあるのは一つのポイントですが。例えばヨーロッパでいいますと、これはエネルギー多消費型ではない需要、端的にいいますと医療関係ですね。こういったものは全く業種としては、ガスとしては同じものを供給しているんですけども、業種としては、お客様の種類としては違います。

necessarily say because of the impact from COVID-19, as well as the effect from the economy. It's not that we were supplying at full capacity.

Comparing Q2 with such environment and Q3, it's difficult for us to present the variable concrete and specific number. But bulk, although we have secured some new business in Asia, I would say there might have been more than 5%, closer to 10% range decline in the volume. This is just based on my sense, and I hope that this would satisfy.

Kono [Q]: Thank you.

Momiyama [M]: Now from Mizuho Securities, we have a question from Mr. Yamada.

Yamada [Q]: This is Yamada from Mizuho Securities. I would like to ask two questions to Mr. Hamada. I would like to ask my question in Japanese.

The first question is, with regards to the volume decline that you just mentioned, Mr. Draper mentioned about the struggling of the energy-intensive businesses, especially in Europe. The energy cost in Europe and other, if energy cost increases, then when the volume decline continues, what is your view with regards to how it will impact your profit? Within that environment, how do you think you are going to grow? I think this is difficult to say, but I'd like to know about your strategy, your overview, and your thinking.

Hamada [A]: Thank you for that question.

Mr. Draper explained about these energy-intensive customers, are struggling. That's basically steel manufacturers or chemical that I mentioned earlier. Basically, these are customers that we are providing through piping.

The customers, gas consumption, in other words, the utilization rate of the customers, whether it is going to continue to decline, I do not want to make any assumptions, and it's quite difficult to predict. But in the worst case, let's say, the demand for gas is not going to recover, in terms of usage volume, then there should be the gas price in relationship to consumption volume. There's also that view of pricing and the thinking of pricing. In other words, there are many customers with or without the contract, but we give proper pricing depending on the amount of consumption so that they can accept, and that is the type of negotiation that we would like to have with our customers.

However, our company, as for the nature of the industrial gas, there are some very good points and some very bad points. For example, in Europe, there are some demands that are not energy intensive. For example, medical care. For medical care, in terms of sector, it's the same gas that we are providing. But there are different characteristics in terms of the customer sector.

For medical, and it's basically volume that is used in the very end consumer and in Europe, it is increasing. Fortunately, for Italy and Spain, our company does have these growth areas for medical. We are taking action so that we're able to grow in these key areas.

こういった医療ですとか末端でお使いいただくのに近い量が、結構ヨーロッパの中でも伸びておりまして。幸い、当社はイタリアですとかスペインですとか、そういう医療用関係、メディカル関係が伸びている地域に結構重点的に、そこを伸ばすようなアクションを起こしております。

ですからこれと同じようなことが、例えば米国であれ日本であれ、できると思いますので。必ずしも全部の業種がへこんでしまうことはないと思っておりますので、伸びる業種をしっかりと押さえていくのが、基本的にいいと思いますと戦略でございます。以上です。

山田 [Q]：追加ですけれども、米国はおそらくヨーロッパに対して相対的に優位にあるので、逆に事業機会になると思います。しかし、ヨーロッパにおいてエネルギー多消費型産業、例えば酸化チタンですとかアルミニウムですとか、一番大きいのは鉄鋼、そして BASF がアンモニアを閉じるというお話もございましてアンモニア。こういったエネルギー多消費型産業が空洞化することによって、オンサイトのコストが上がってしまい、全般的にコストが大きく上がってしまうリスクは、あまり今のところ考えなくてよろしいでしょうか。

濱田 [A]：ありがとうございます。

考えなくていいとは思っておりません。検討せざるを得ない、要するに考慮の中に常に入れて、取り組んでいかなければいけないと思っております。

ただ、当社のガスの供給が著しく落ち込むケースは、過去いろんな例を見ると、例えば日本だとかを見ても地域的には当然あり得るんですね。特に、パイピングではなくて液で供給しているようなケースは、その地域がへこみますといっぺんに稼働率が悪化するケースがございまして。この波は正直いって、そのプラントの稼働を止めて、より稼働が上げられる地域に特化する。

例えば、先ほど言いました医療関係が活発な地域のプラントの稼働を上げるとか、そういう対策を打つことができるような拠点政策もっておりますので。全てが全て全部を補えるかということ、そこについては必ずしもいい切れませんが、先ほど言いましたようにそれは考慮の上で、いろんな設備投資をしておりますので。その中で最大限の努力をしていきたいと考えています。

以上です。

山田 [Q]：よく分かりました。期待しております。

2点目でございます。設備投資ですけれども、親会社である三菱ケミカルグループから、設備投資の抑制のような足かせがこないことを確認させてください。

と申しますのは、日本経済新聞の報道によりますと、石油化学の売却が遅れている、見直すというイメージもございまして。石油化学事業を売却することによってキャッシュインフローをとることが、彼らのキャピタルアロケーションポリシーの中に入っておりますので、これが遅延すると全体のバランスが崩れ

Similar to that, it could be US or Japan, we can apply the same methodology. So it's not that all of the sectors are going to be declining across the board. We are going to go after the sectors that will be growing as well. That's basically the strategy that we have.

Yamada [Q]: Thank you. An additional question is, with regards to the US, perhaps against Europe, relatively, they are more favorable in the United States. I think there are business opportunities in the United States. However, in Europe, for energy-intensive businesses, for example, titanium, aluminum, steel, and, ammonia, BASF may shut down its plant, with regards to these energy-intensive industries hollowing out, maybe the on-site cost is going to increase and cost may increase overall. Do we not have to think about those type of risks where these costs are increasing?

Hamada [A]: I do not think that we don't have to think about the cost increase. We should be concerned, of course, we would have to consider; we are always putting it under consideration, and we will have to address.

But for our company, the gas supply, we cannot expect a significant drop. When taking a look at the past. In Japan, of course, in region, there might be a possibility, especially not for the piping, but if we are providing for a liquid gas, then if the region declines, there are some cases when the utilization rate drops. In that case, frankly, the utilization of that plant will be suspended, and we will specialize in regions where we can find growth. For example, I mentioned medical care and maybe we can increase the utilization rate of the plant for medical.

We have these initiatives for the production sites. We don't know whether we can compensate for all of the dips or the drops that we have, but we do consider, we make our investments accordingly, and we would like to do our best within that.

Yamada [M]: Thank you very much. I have high expectations.

Moving on to my second question, as for the outcome, Mitsubishi Chemical Group, which is your parent company, as for Capex, it's not really asked to be suppressed. I'd like to confirm because Nikkei newspaper reported, petrochemical, the disposal is being delayed. The selling of petrochemical business, and to acquire cash inflow, that is included in their capital allocation, so if there is any delay in that, the balance would be distorted. I think for your company, it's not related to that.

As a listed company, I don't think that you will be affected by that. But just a point of clarification, can you confirm that?

ます。御社はこれとは関係ないはずなので、独立した上場企業としてこの影響は受けないと理解していますが、いま一度ご確認をお願いいたします。

濱田 [A]：ありがとうございます。

非常に鋭いご質問だと思っておりますが、今お話があったとおり、当社は上場企業として独自の資金調達も行い、設備投資計画も進めております。これは勝手にやっているという意味ではなくて、しっかりと親会社の三菱ケミカルグループとの調整、打ち合わせの上で進めております。

正直言いますと、最初のうちは多分、私がこの職に就く前は、いろんなプレッシャーといたしますか、いろんな要求があったようにも聞いておりますが。やはり根気よくケミカルさんの設備投資の考え方、生産、供給のあり方と、当社のような消費立地、ガスのお客様の構造、設備投資の違いをかなり一所懸命説明した結果、今は十分ご理解いただいていると思えますし、その結果として、それなりのしっかりとした成績を出していると考えておりますので。これに関しましてはご心配なく、しっかりと当社単独で独自に進めることができると考えております。

山田 [Q]：ありがとうございます。8 ページにもお書きいただきましたとおり、盤石な供給網と安定的な供給が根源的価値、それを支えるのは設備投資。売上の 10% から 15% は最低必要だと思っておりますので、期待しております。ありがとうございました。

濱田 [A]：ありがとうございました。

縦山 [M]：山田様、ご質問ありがとうございました。時間の関係によりまして、残り一つの質問とさせていただきます。大和証券、阪口様、ご質問をお願いいたします。

阪口 [Q]：大和証券、阪口です。私からも 2 問お願いいたします。

1 点目が日本ガス事業の状況です。確かに 3Q、Year on Year で比べればコスト転嫁し切れなかった部分はあると思いますが、とはいえ利益を見ますと 2Q から比べれば、やはり少し値上げが進捗している部分はあるのかなというところです。

統計を見ましてもかなり価格は上がってきていると思うんですけれども、4Q さらなる値上げが実際問題として可能なのか。特にエネルギーコストが少し落ち着いてきている中で可能なのか、また今期あるいは来期、目指す利益率の水準などがあれば、この辺りを教えていただければと思います。

濱田 [A]：ありがとうございます。

まず日本につきましては、先ほどアランも触れましたが、今回の値上げのお願いと、それに対する環境ですね。これはある意味、画期的なものだと思っております。これはエネルギーコストの値上がり単なる当社のお客様だけじゃなくて、小麦が上がっている、牛乳が上がっている、こういったことも全部

Hamada [A]: A very sharp question, I believe. As you have mentioned, we are a listed company, and we are really well funding ourselves independently and promoting our Capex plan. Not that we are doing it on our own without consulting with the parent company, but we are in consultation with the parent company, Mitsubishi Chemical Group.

To be very frank with you, in the early phases, before I assumed this position, and I somewhat heard that there were different types of purchase, but persistently, patiently, we try to understand their Capex policy as a chemical manufacturer. Also, we have a kind of different approach to Capex for our own businesses, and we have taken quite a long time to convince them. They now have a good understanding. Also, we are delivering reasonably good performance. And so, for that point, you don't have to be really worried about that. We can really promote and proceed with our own business plan with that kind of concern.

Yamada [Q]: On page eight, you have this maintained safe and reliable product supply and will manage for price. And so, you already were trying to well sustain that kind of a profit level, and I really count on you to continue with that.

Hamada [A]: Thank you.

Momiyama [M]: Thank you very much, Mr. Yamada. Due to time constraints, we only have time for one question from Daiwa Securities, Mr. Sakaguchi, please.

Sakaguchi [Q]: My name is Sakaguchi from Daiwa Securities. I would like to ask two questions.

The first question is with regards to the Japan gas business. YoY, if you look at Q3, you may not have been able to pass through all the costs. Having said that, taking a look at the profit compared to Q2, it seems like the price increase is filtering through. The price increase is happening. Q4, are you going to be able to increase the price even further, especially when the energy cost is moderating? If you have a level of operating profit margin that you are aiming at, can you share that with us as well?

Hamada [A]: For the Japan business, as Mr. Draper mentioned earlier, for this price increase that we are asking customers and also, the environment that we are in, I think this is quite innovative in the sense where the energy cost has been increasing; it's not just only to our customers, but it's the wheat price increasing, milk/dairy products price increasing, due to the inflation, raw material cost and energy cost is increasing. And so, you will have to accept this environment and situation. That is why we've been successful in price increase and they're accepting it.

The energy costs in the short term, it seems like it is moderating recently. But we don't know what will happen in the long term. But at timing of the contract, and I mentioned earlier, there might be a time lag due to the recovery

含めてインフレ。エネルギー、資材高を認識されている、せざるを得ない中で値上げが発生していると考えています。

エネルギーコスト、短期的に見ますとちょっと今落ち着きは出ていると思いますが、長期的に見てどうなるかは、これはよく分かりません。予断を許しません。とにかく契約のタイミングとかがありますから、私は先ほど触れましたけれども、若干回収のずれ、タイミングのずれがある事実がございます。やはりかかったコスト、アップした部分については時期が若干ずれようと回収していきたいと思われ、それを積極的に進めるために今、大陽日酸、日本事業会社は次の値上げの計画を打ち上げております。よろしく申し上げます。

阪口 [Q]：つまり、日本においてもほかの地域同様に、基本的には上がったコストは最終的には全て回収する今、方向だということですね。

濱田 [A]：はい、そういうことでございます。

阪口 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

2点目は自分もバックログのところ。ここ1年ぐらいかなり以前に比べてバックログが順調に積み上がっているのかなと、HYCO事業、あるいは先ほどご紹介いただいた大きな案件といったところですが、ここもと順調にこういった案件を獲得できている要因が何かございましたらご教示いただければと思います。

濱田 [A]：この経済環境の中でなぜ当社のバックログが上がっているかという、まず一つは先ほど申しました、前コロナの影響があって、設備投資が非常に低調だった期間が1年、2年あった事実があって、そこから立ち上がっている、増えているのがあると思います。

それから設備投資等の具体的な方針といいますか、中計の中で投資に充てる金額等も社内ですべて示して、具体的に積極的な投資を促しておりますので、それに向けた社員の努力が数字となって表れたと考えています。以上です。

阪口 [Q]：分かりました。ありがとうございました。

縦山 [M]：ご質問ありがとうございました。お時間の都合によりましてお受け付けできなかった質問につきましては、後日個別の取材にて回答させていただきたく存じます。それでは、これにて、2023年3月期第3四半期決算説明会を完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、また多くのご質問をお寄せいただきまして、誠にありがとうございました。

of the cost. But the cost increase that has incurred, although there might be a time lag, we would like to recoup it and recover it, and we would like to be proactive in that.

That is why with Taiyo Nippon Sanso, the Japanese business is already planning for the next round of price increase.

Sakaguchi [Q]: In other words, in Japan, similar to other regions, basically, you're going to be recovering the cost increase?

Hamada [A]: Yes, that is right.

Sakaguchi [Q]: I understand. The second point is with regard to the backlog. In the past year, compared to the previous time, it seems like you're building up the backlog, like from the HYCO business and also other major projects that you have. Are there any reasons why you are being awarded these projects and you're being very successful?

Hamada [A]: I believe, in this economic environment, why our backlog is building up, as I mentioned earlier, in the past, there has been an impact of the pandemic, and there was a period, maybe a year or two, where the Capex level was very low. I think there is a recovery from there, and that's why we are seeing an increase. Also for Capex, and more specific policies within our Mid-term management plan, for investment, the amount that we are allocating to the investment, we have internally indicated that. More specifically, we are trying to promote aggressive investment. That is why the employees are putting efforts, and I think it's reflected in the numbers.

Sakaguchi [Q]: All right. Thank you.

Momiyama [M]: Thank you for the questions. In the interest of time, we have not been able to answer all the questions. We would like to come back to you to have individual interviews at a later date.

With this, we would like to conclude the earnings conference call for Q3 of this fiscal year. 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, again, for taking time out of your busy schedule to participate in today's conference, and thank you for asking many questions.

濱田 [A]：ありがとうございました。

Draper [A]: Thank you.

[了]

脚注

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

注意事項

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

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

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

Hamada [A]: Thank you.

ドレイパー [A]：ありがとうございました。

[END]

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.