



日本酸素ホールディングス株式会社

2023年3月期 通期決算テレフォンカンファレンス

2023年5月11日



**NIPPON SANSO Holdings Corporation**

Q4 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2023 Telephone Conference

May 11, 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4四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、梶山の3名です。また常務執行役員経営企画室長、諸石、常務執行役員サステナビリティ統括室長兼チーフサステナビリティオフィサー、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 部長の梶山より、第4四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。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、当期当社の第4四半期決算電話会議にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

さて、現在もロシアによるウクライナ軍事攻勢は継続しておりまして、世界各地での原油とか天然ガス等のエネルギー価格は、一時に比べて若干落ち着いてはきた感じはありますが、いまだに高値圏内にあります。また、この影響を受けた世界的な物価上昇も継続しておりまして、各国の中央銀行の金利政策などの影響もあって、世界経済の見通しは不透明なままでございます。

このような厳しい状況ではございましたが、当社グループ約2万人の社員、スタッフの真摯な取り組み、それからお客様をはじめとするステークホルダーの皆様のおかげもございまして、2023年3月期の通期業績は順調に結果を残せました。はじめに皆様に感謝申し上げたいと思います。

## Presentation

**Momiyama:** Ladies and gentlemen, thank you very much for taking the time despite your busy schedules to attend today's NIPPON SANSO Holdings Corporation earnings call to explain our financial results for Q4 FY2023.

My name is Momiyama, and I'm in charge of the IR division, Group Finance and Accounting Office.

Thank you very much for joining us. I would like to give you some information about today's conference. First of all, the conference material on the financial results, financing and earnings in our call and the reference information that we have just released. I would like all participants to have them on hand.

Next, we have three main presenters today.

Hamada, President CEO.

Draper, Executive Officer, Group Finance and Accounting Officer and CFO.

And Kajiyama, the General Manager of IR.

In addition, Moroishi, the Senior Executive Officer, the Group Corporate Planning Officer, Miki, Senior Executive Officer and CSO, Chief Sustainability Officer, and Yoshida, General Manager of Accounting, is also in attendance.

As for the program for today, first Hamada, President, CEO; Draper, CFO; and Kajiyama, General Manager of IR, will present the Q4 financial results along with the presentation materials.

Next, there will be 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 would like to participate in the Q&A session in English, please set the Zoom audio language to English.

Hamada-san will now start the presentation.

**Hamada:** Good evening, everyone. My name is Hamada from NIPPON SANSO Holdings. Thank you for taking time out of your busy schedules today to participate in our full-time Q4 earnings call.

The Russian military offense in Ukraine continues to stay and energy prices such as crude oil and LNG around the world are relatively lower than their peak. Although they have entered a low, they are still high. The global price increases that have resulted from this inflation are also continuing. Together with the impact of the interest rate policies of central banks around the world, the outlook for the global economy remains uncertain.

Despite these difficult conditions, the sincere efforts of the Group's approximately 20,000 staff and the support of our customers and other stakeholders have enabled us to achieve favorable full-term results for fiscal year ended March 2023. At the outset, I would like to thank all of you for your support.

1. Strategic overview

当社グループ中期経営計画:

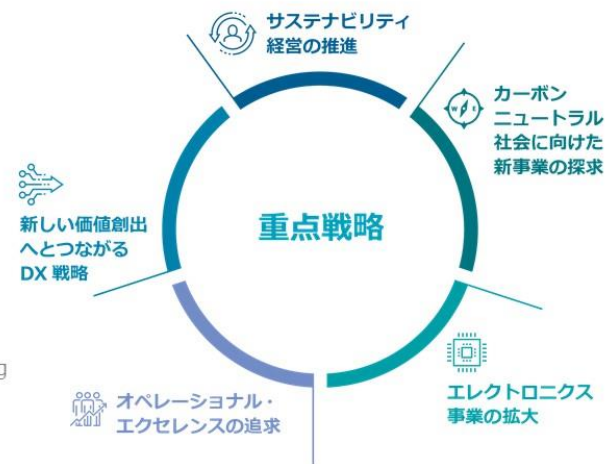
# NS Vision 2026 | Enabling the Future

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.



それでは、6 ページ目でございます。当社はグループ理念としまして、「進取と共創。ガスで未来を拓く。」「The Gas Professionals」をグループビジョンとして挙げております。

また 2022 年の 5 月には中期経営計画、NS Vision 2026 を発表し、最終年度 2026 年 3 月期に向けて、5 つの重点戦略を実行しております。本日はこの中から、1 番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、2 番目としてオペレーショナルエクセレンスの追求につきまして、当期の進捗状況や実績についてご説明させていただきます。

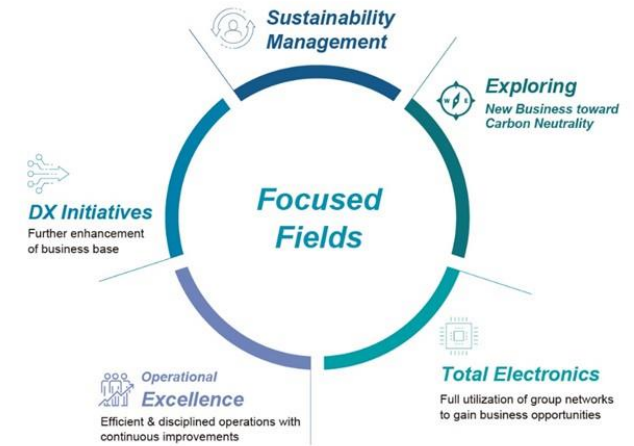
1. Strategic overview

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.**



Now, page 6, please. Our group philosophy is proactive, innovative, collaborative, making life better through gas technology, the gas professionals. Our group vision is as shown in May 2023. In May 2022, we announced our medium-term management plan, so-called MTP, NS vision for 2026. I'm working on the five focus fields shown here for FY2026.

Today, I would like to explain the progress and results of the following two items from this fiscal year: exploring new business towards carbon neutrality, and number two, operational excellence.

## 活動方針：カーボンニュートラル社会に向けた新事業の探求

顧客・提携先と接点を持つ地域事業会社が、顧客の課題を早期に解決（Quick wins）するために、グループ内で水平展開・連携できる体制を整備しています。特に欧州域内で先行し、知見・技術・案件の獲得を進めています。



7 ページ目でございます。私たちは 1910 年の創業以来、ガステクノロジーを通じまして、その時々  
社会やお客様、顧客から要請される課題に対する、ソリューションを提供してまいりました。

2022 年 12 月に開催いたしましたサステナビリティ IR カンファレンスで、CSO の三木からもご説明い  
たしましたが、当社グループは社会全体、顧客が目指すカーボンニュートラル社会の早期実現に向けま  
して、新たな事業機会を探求し、獲得していきたいと考えております。

そのために私たちは顧客の皆様が何を求めているのかを正しく捉え、提携先の皆様と協力し、グループ  
総合力を発揮して、新たな価値を創出するために内外のコミュニケーションを強化しております。

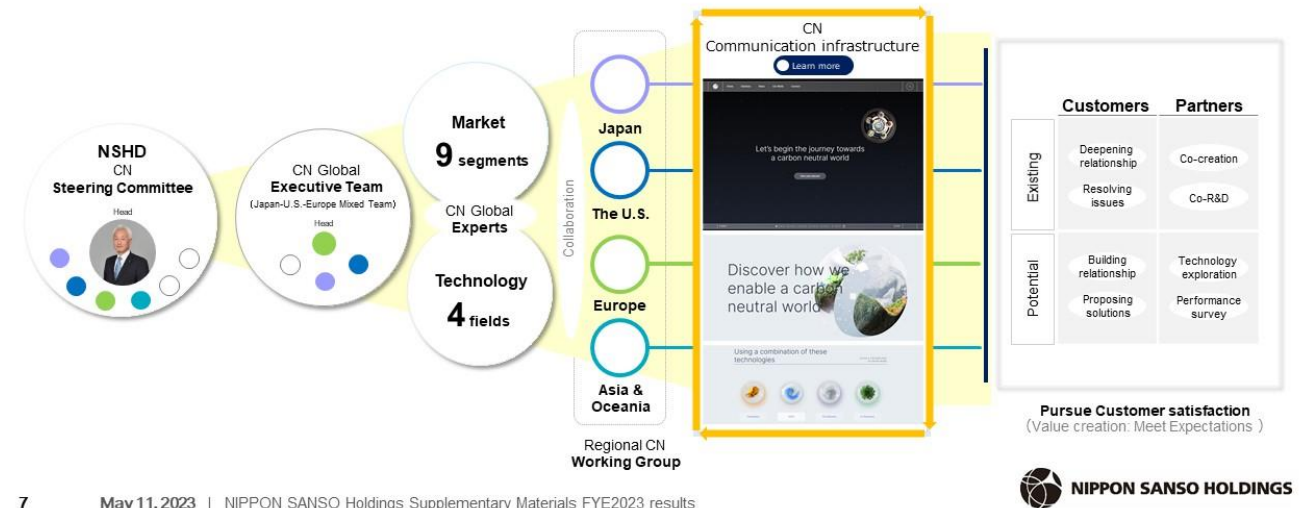
まず日本、米国、欧州、アジア・オセアニアの各地域事業会社は、顧客や提携先と直接コミュニケーシ  
ョンをとって、各地域の産業界や顧客各社から要望や実情に応じまして、ガスと技術を提供し、ソリュー  
ーションの提案、連携を積極的に行っております。

また第 2 四半期の決算電話会議でも触れましたが、2022 年 10 月にリリースしたカーボンニュートラル  
ウェブサイト、「We enable a carbon neutral world」で鉄鋼、ガラス、アルミ、非鉄金属などの注力  
市場向けに、カーボンニュートラルに関する技術やソリューションを紹介し、当社の貢献できる領域  
を定期的に発信しております。

その上でグローバルにグループ内連携を図る仕組みとして、顧客に近い順からリージョナル CN ワーキ  
ンググループ、CN グローバルエキスパート、CN グローバルエグゼクティブチーム、そして CN ステア  
リングコミッティを組織化しております。私がヘッドを務めるステアリングコミッティでは、各地域の

## Action policy: Exploring new business toward carbon neutrality

Operating company relationships with customers and various partners allow us to enhance value to the customer with quick resolution to customer issues (quick wins). The collaboration throughout the group enables us to improve our global technologies and knowledge and at the same time improve our probability of project wins.



Page 7, please. Since 1910, we have been providing solutions through gas technology to the challenges demanded  
by society and our customers at any given time.

As our CSO, Miki, explained at our IR conference on sustainability initiatives held in December 2022. The Group  
intends to explore and acquire new business opportunities to support society as a whole and its customers achieve  
their goal of a carbon-neutral society as soon as possible.

To this aim, we are strengthening internal and external communication to correctly understand what our customers  
want, cooperate with their partners, and create new value by leveraging the collective strengths of the Group.

First, the regional operating companies in Japan, the US, Europe and Asia, Oceania, respectively, communicate  
directly with customers and partners and actively provide and proposed gas supply technology and collaborate and  
cooperate with each other in response to requests and actual conditions from industries and customer companies in  
each region.

In addition, as I mentioned in the Q2 earnings call, the carbon-neutral website. It was released in October 2022 and  
provides information on carbon-neutral technologies, and it regularly introduces technologies and solutions  
specialized in carbon neutrality and communicates areas in which the Group can contribute to customers and  
business partners.

In addition, as a collaborative mechanism for global intergroup collaboration, we have organized regional carbon-  
neutral working groups, carbon-neutral global experts, carbon-neutral global executive team and a steering  
committee in order of proximity to customers. The carbon neutral steering committee, of which I am the head, keeps  
track of trends in each region and examines independent development themes and investments in line with market  
and customer trends and determined and controls effective measures.

Recently, large-scale subsidies and other supportive systems from the regional government are being developed in  
Europe, and our customers are being proactive. Nippon Gases Europe is steadily acquiring knowledge technologies  
and projects, which I would like to introduce in the next slide.

マーケットや顧客の動向に沿って、自主開発テーマや投資先を検討し、実効性のある施策を決定、統制しております。

欧州地域では、大規模な補助金等の制度が整備されつつあります。顧客の皆様も非常に積極的で、欧州事業会社、Nippon Gases Europe の知見、技術、案件の獲得が着実に進行しておりますので、この点につきましては次のスライドでご紹介いたします。

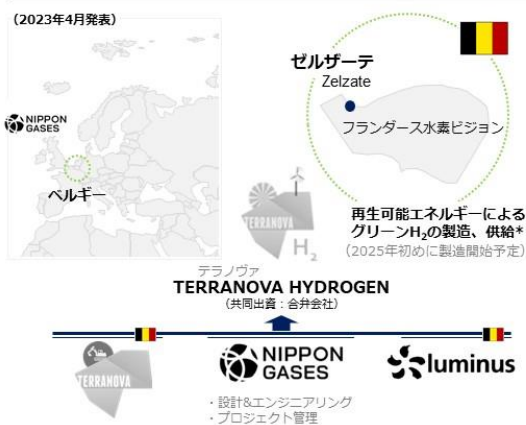
また、日本でも経済産業省が推進する GX、グリーントランスフォーメーションリーグの GX リーグのフェーズ 1 が始まろうとしております。当社グループの製商品は GHG 排出量の削減に寄与できますので、今後より実用性を高めて、Scope1 の GHG 削減に貢献してまいります。

### 1. Strategic overview

## 活動進捗：欧州域内でのQuick wins

欧州事業会社Nippon Gases Europeでは、域内におけるカーボンニュートラル関連の商機を機敏に捉えるために、マーケットの動向を調査し、顧客との丁寧なコミュニケーションを続けることで、事業拡大をめざしています。

#### ベルギーで初となるグリーンH<sub>2</sub>製造プロジェクトに参画



\* ZelzateのTerranovaの拠点太陽光発電や陸上風力発電によるグリーン電力を使って製造



それでは 8 ページ目でございます。欧州ではカーボンニュートラル関連の商機を機敏に捉えていくために、マーケットを丁寧に調査し、顧客との綿密なコミュニケーションを続けることで、さらなる事業の拡大を図っております。

はじめに 2023 年 4 月に発表いたしました、ベルギーでのグリーン水素製造プロジェクトについてご説明いたします。これはベルギーのゼルザーテで、TERRANOVA、luminus と合併会社を設置し、太陽光や風力で発電したグリーン電力を用いた水素製造プラントを建設し、運営するプロジェクトで、フランダース水素ビジョンの一環で進められております。なお、実際の製造開始は 2025 年の初めを予定しております。当社グループは、このグリーン水素を既存の顧客に販売するとともに、エネルギー転換需要などの新たなグリーン水素需要に応えてまいります。

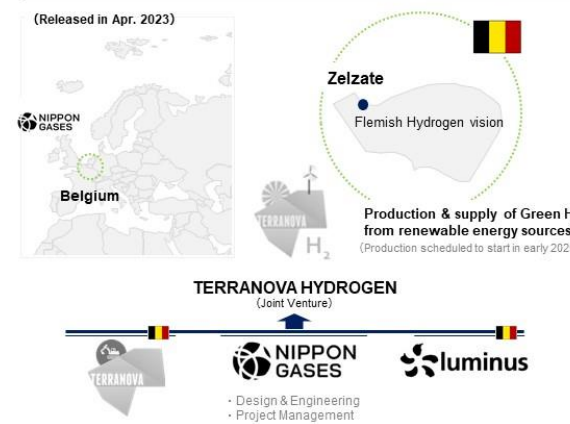
In addition, Phase I of the green transformation or GX Leagues to be promoted by METI is about to begin in Japan. Since our group's products can contribute to the reduction of GHG emissions, we will make them more practical and contribute to the reduction of Scope I in the future.

### 1. Strategic overview

## Progress: Quick wins in Europe

Nippon Gases Europe will continue to seize carbon neutrality opportunities, we aim to expand our business by investigating market trends, maintaining close communication with customers, and providing solutions that deepen customer stickiness.

#### Participate in first Green H<sub>2</sub> production project in Belgium



\* Terranova location in Zelzate Manufactured using green power from solar and onshore wind generation



Page 8. In Europe, the Company is further expanding its business by researching market trends and continuing careful communication with customers in order to remain agile in seizing carbon-neutral-related business opportunities.

First, I would like to explain our green hydrogen production project in Belgium, which we announced in April 2023. This project is part of the Flemish Hydrogen vision, a joint venture with Terranova and Luminus in Zelzate, Belgium, to build and operate a hydrogen production plant using green electricity generated by solar and wind power. The actual production is scheduled to start in early 2025. We plan to sell the green hydrogen to existing customers as well as to acquire new demand for green hydrogen, such as energy conversion demand.

We have also initiated two strategic alliances to date to increase the value we provide to our customers. First is the partnership with Hysytech of Italy announced in November 2022. This company is a technology company specializing in green economy technology with expertise in the separation and purification of biomethane from biogas. We plan to begin to explore ways to create new value by combining our technology with Hysytech's expertise in chemical processing, cryogenic technology and gas recovery and purification.

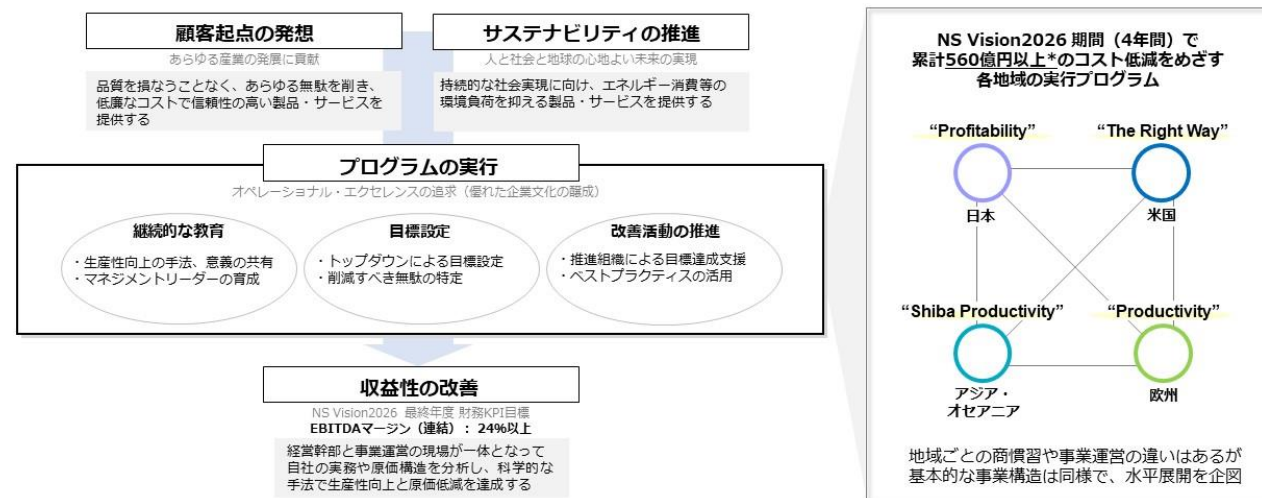
また顧客への提供価値を高めるために、これまでに2件の戦略的な提携を開始しております。まず2022年11月に発表いたしました、イタリア HYSYTECH 社との連携です。この会社はバイオガスからバイオメタンを分離、精製する技術に長けた、グリーンエコノミー技術に特化したテクノロジー企業でございます。同社が保有する化学処理技術や極低温技術、ガス回収・精製に関する技術と、私たちの技術、経験を組み合わせ、新たな価値創出を進めてまいります。

また2021年12月に発表いたしました、スペインの sarralle 社との提携でございます。この会社は工業炉における水素燃焼の知見が非常に豊富でございまして、ArcelorMittal も加入している H-ACERO Project のリーダーでもございます。鉄鋼メーカーの最重要課題でございます CO<sub>2</sub> 排出量削減に貢献するために、同社の技術と私たちの技術、経験を組み合わせ、製品や技術開発を行っております。

### 1. Strategic overview

## 活動方針：オペレーショナル・エクセレンスの追求

グループビジョンを実現するために、各地域のベストプラクティスを結集し、グループ総合力を向上しています。



\* 前期比でのコスト削減効果の総額表示であり、コストインフレーション等によるコスト上昇影響は考慮していない

9 ページでございます。続きまして、グループ全体でコストを低減し、収益性を改善するために推進している、オペレーショナルエクセレンスの追求についてご説明いたします。

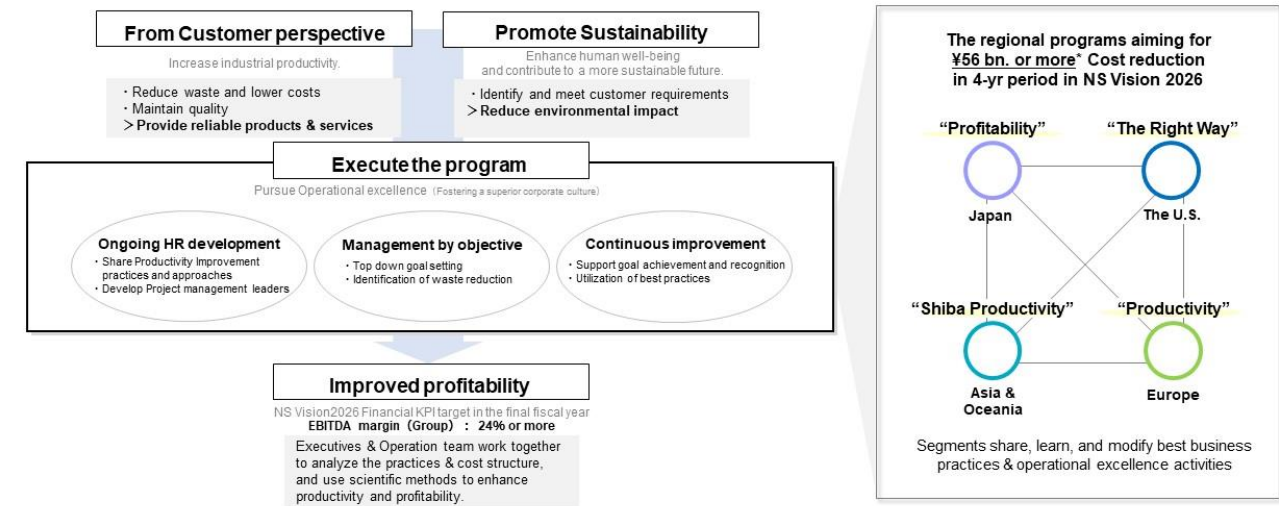
中期経営計画 NS Vision 2026 の期間、2026年3月期までの4年間で、累計560億円以上のコスト低減を目指し、各地域で生産性向上のプログラムを進行中でございます。地域ごとの商習慣とか、事業運営の違いはございますが、基本的にはガス事業の事業構造は同様でございますので、各地域の取り組みを応用して、その水平展開を図ってまいります。

Also, second is a partnership with Sarralle in Spain announced in December 2021. This company has extensive knowledge of hydrogen combustion in industrial furnaces and is the leader in the H-ACERO project, of which ArcelorMittal is a member. We are working together to combine their knowledge with our technology to contribute to the reduction of CO<sub>2</sub> emissions, a key issue for steel manufacturers.

### 1. Strategic overview

## Action policy: Operational excellence

In order to realize our Group vision, we gather best practices by region to improve the collective strength of the team.



\* Total amount of cost reductions compared to the previous fiscal year, not including the impact of cost inflation and other cost increases.

Next slide, on page 9. I will explain the operational excellence that we are promoting to reduce costs and improve profitability throughout the Group.

During the period of our MTP NS Vision 2026, we are implementing productivity improvement programs in each region, aiming for a cumulative cost reduction of more than JPY56 billion over the four years through FYE2026. While there are differences in the business practices and operations in each region, the basic business structure is the same. We are applying the initiatives in each region for natural spread.

Each regional program is designed based on our group vision of, one from a customer perspective, and two, promote sustainability. As we implement these programs, we expect to improve profitability.

Then we would like to improve the entire strength of the Group by bringing together excellent practices and best practices from each region in terms of customer perspective and economic efficiency and holding in the Company the shares then throughout the Group coordinate.

各地域のプログラムは顧客機転の発想、そしてサステナビリティの推進というグループビジョンに基づいて設計されております。これらのプログラムを実行していく中で、収益性の改善を追求していきます。

その上で顧客目線と経済性の面で、各地域の優れたやり方、成功事例を持ち寄りまして、ホールディングスとしてグループ全体で共有し活用することで、グループ総合力を向上していきたいと考えております。

1. Strategic overview

## 活動進捗：米欧での合理化・効率化によるコスト低減プログラム

利益創出の要となるコスト管理プログラムで、年間コスト削減目標を定め、LSS\*を用いた多面的なプロジェクトによって、上昇するさまざまなコストを低減しています。各事業会社の取り組みを相互に共有・応用し、グループ全体の収益性改善をめざしています。

### 米国：“The Right Way (TRW)”



個別の事業部門に細分化された業績評価目標を設定し、成果連動式の処遇制度を導入。

### 欧州：“Productivity”



事業環境の変化、デジタルデータの活用をプログラムに反映させながら、仕組み自体も継続して改善。

\* LSS (Lean Six Sigma) : 定量的なプロセス改善、品質改善の世界標準手法



10 ページでございます。次に既に相応の結果が出ております、米国と欧州でのプログラムについてご紹介いたします。

現在、欧米では人件費や動力費、物価の著しい上昇によって生産コストが急激に上昇しておりますが、それを単に顧客に価格転嫁するだけでなく、自社で削減すべき管理可能なコストを洗い出して、徹底的にコスト削減のための工夫や改良などを進めることによって、利益水準の維持改善を実践できております。

まず米国ではコストを分析し、削減、低減を図るために、The Right Way と呼ばれるコスト管理プログラムを実行中でございます。過去 20 年ほどにわたって Lean Six Sigma に基づくプログラムを継続しております。毎年数百以上、1,000 に近いプロジェクト実行し、コストを大幅に低減することができております。

1. Strategic overview

## Progress: Programs for streamlining & efficiency in the U.S. & Europe

Our productivity programs, which are critical to our profit generation, utilize LSS\* to analyze processes, identify inefficiencies, and enable quick corrective resolution. The thousands of projects that initiated over the years are shared as best practices and improve the profitability of the entire group.

### The U.S.：“The Right Way (TRW)”



Annual performance targets are set for individual business units including performance-linked compensation.

### Europe：“Productivity”



The productivity system is based on continuous improvement and utilization of digital data

\* LSS (Lean Six Sigma) : World-standard methods for Quantitative process and Quality improvement



Next slide, 10. Next, I would like to introduce our programs in the US and Europe and which have already produced reasonable results in the US and Europe.

Costs are rising sharply due to a significant increase in labor, power, and other various prices. In this environment, we have been able to maintain and improve the profit levels by identifying a manageable cost that we should reduce internally and thoroughly reducing part rather than simply passing on prices to customers.

In the US, a cost management program called "The Right Way" analyzes costs. For the past 20 years, we have continued this program based on Lean Six Sigma. We execute hundreds of the projects in each year and have been able to significantly reduce costs.

There is a wide range of costs to be reduced and costs are strictly controlled in the management process units as shown. We have established performance evaluation targets for individual business units and have introduced a performance-based remuneration system for each manager there. With very strong leadership, the program has been promoted and is delivering a good result in Europe.

We are also running a cost control program called "Productivity," which is designed to improve productivity. Currently, about 2,000 to 2,500 projects are being executed, achieving significant cost savings each year. This cost reduction target is also broad. We closely control costs in each of the 10 management processes in it as shown. Based

削減対象となるコストは非常に多岐にわたりますが、ご覧の8つの管理プロセス単位でコストを厳格に管理しております。個別の事業部門に細分化された業績評価目標を設定して、各責任者には成果連動式の処遇制度を導入しております。この非常にリーダーシップをもってこのプログラムを推進することで、良い結果を出しております。

また欧州でも、生産性向上を目的とした Productivity と呼ばれるコスト管理プログラムを実行中がございます。現在約 2,000 から 2,500 のプロジェクトを実行し、毎年相当のコストを低減しております。

この削減対象コストも非常に広範囲でございますが、ご覧いただいている 10 の管理プロセス単位でコストを綿密に管理しております。これも Lean Six Sigma に基づき事業環境の変化、デジタルデータの活用をプログラムに反映させながら、約 20 年にわたって仕組み自体を継続して改善しております。

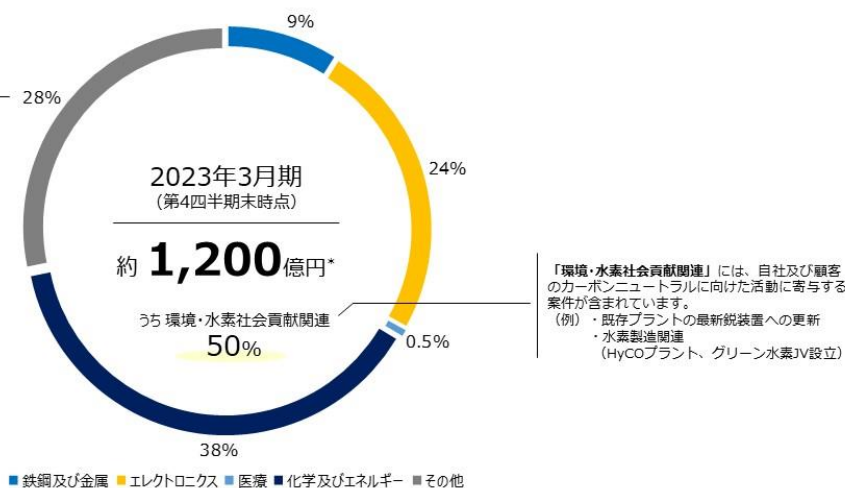
これらの優れた取り組みを日本やアジア・オセアニアで共有し、各地域のオペレーションに組み込むことで、グループ全体でのコスト低減を推進して、グループ全体での収益性の改善を果たしていきたいと考えております。

## 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成の投資案件であり、各案件の規模は約5億円以上、4百万米ドル以上、4百万ユーロ以上です。  
\* 注記 (P.3) の2023年3月期 第4四半期の期中平均レートを用いて邦貨に換算

11 May 11, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 results



11 ページでございます。続きまして、今後の投資実行計画についてご説明いたします。2023年3月期第1四半期の決算開示より、私たち設備投資計画の全容を捉えていただけますように、顧客産業別での構成割合と、現時点での残高をチャートで示しております。

2023年3月31日時点のバックログは、約1,200億円でございます。このうち環境・水素社会貢献に関連するプロジェクトはこの50%を占めます。このバックログの積み上がりは、NS Vision 2026 策定時

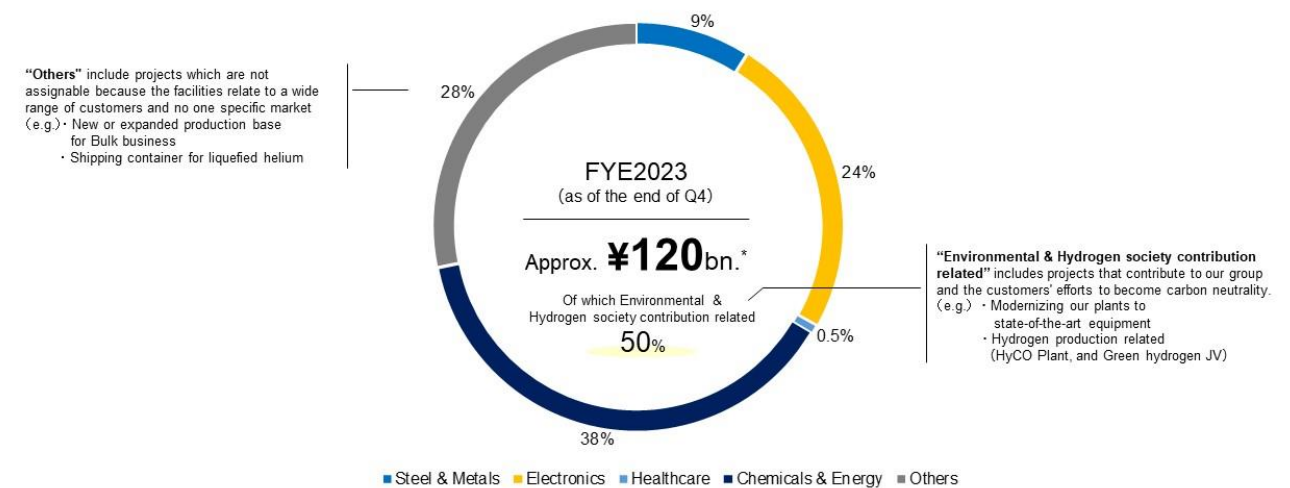
on the Lean Six Sigma, it has been continuously improved over the past 20 years, reflecting changes in the business environment and the use of digital data in the program.

By sharing these excellent initiatives with Japan and Asia and Oceania regions and incorporating them into operations in each region, we hope to promote group-wide cost reduction and achieve group-wide profitability improvement.

## 1. Strategic overview

### Key CAPEX for our sustainable growth

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



Note that the above is an aggregation of investments which have been approved by the Board of directors of each our group company, but have not yet been placed in service.

The size of each project is over approx. \$500mn, \$4mn, or €4mn.

\* Converted to JPY using the average exchange rate for the Q4 of the FYE2023, as shown in the Notes (Please see p.3).

11 May 11, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 results



Next slide. On Slide 11. Next, I will explain the capital investment plan for the current fiscal year and beyond. To help you understand the full scope of our net capital investment plan, we have changed the percentage of our capital investment is net by customer industry and the current balance is net by industry since July 2022 and the Q1 FY2023 earnings call as of March 31, 2023.

The backlog is approximately JPY120 billion, of which environmental and hydrogen society-contribution-related projects account for 50%. This backlog accumulation is generally on track compared to the pace assumed when NS



に想定したペースと比べて、おおむね順調でございます。引き続き各地域の需要動向に合わせて、当社グループの成長を加速するために機動的に投資判断を行っていきたいと考えております。

なお、このスライドの下の方に記載している注記のとおり、こちらの集計範囲は日本円に換算しておおよそ5億円以上の中大型案件でございまして、それよりも小さい案件は含めておりません。また、この円表示額は当期第4四半期の期中平均レートを用いて、外貨から円貨換算した場合の金額の合計でございます。

今後もこのようなかたちで、当社グループの成長ポテンシャルをお伝えしていきたいと考えております。

#### 1. Strategic overview

### Key Highlights

- ✓ インフレーションを含むコスト変動にしなやかに対応する
- ✓ カーボンニュートラル関連商機を獲得する
- ✓ プロジェクトの獲得を追求し、バックログを構築する
- ✓ 生産性改善、価格政策に注力する
- ✓ 大幅な円安が売上収益と営業利益を押し上げている

12 May 11, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 results



12 ページでございます。最後に第4四半期の概況について、簡単にお話しいたします。まずは、インフレーションを含むコスト変動に的確に対応する。それからカーボンニュートラル、環境貢献関連商機を獲得する。プロジェクトを積極的に獲得し、バックログを構築していく。生産性を改善し、価格政策に注力していく。そして結果ではございますが、大幅な円安が売上収益と営業利益を押し上げている、以上でございます。

それではCFOのドレイパーより、第4四半期および通期の決算概況、それから2024年3月期の通期業績予想についてご説明させていただきます。

Vision 2026 was formulated. We will continue to make flexible investment decisions in order to accelerate the Group's growth in line with the demand trend in each region.

As indicated in the note at the bottom of this slide, the scope of this never covers the projects of JPY500 million or more and smaller projects have not been included. The amount shown in Japanese yen is the sum of the amount covered from foreign currencies into Japanese yen, using the average exchange rate during Q4 and the full term of FY2023.

Going forward, we intend to show the future growth potential in this manner.

#### 1. Strategic overview

### Key Highlights

- ✓ Respond flexibly against **cost fluctuations, including inflation**
- ✓ Acquire **Carbon Neutrality**-related business opportunities
- ✓ Pursuing **project wins** and building **backlog**
- ✓ **Focus on** productivity and pricing
- ✓ **Weak JPY boosted** Revenue & Operating Income

12 May 11, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 results



Onto page 12. I would like to give an overview of Q4. First, respond flexibly against the cost fluctuations into inflation, acquire carbon-neutrality-related business opportunities, pursuing the project wins and building back, focus on productivity and pricing. This is a result of the significant weak Japanese yen pushed revenue and operating income.

Now, I would like to hand over to Mr. Draper to talk about Q4 and the full year results and the FY2024 full-term forecast.

## Consolidated results

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY	
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	% Change
Revenue	265.6	313.6	+48.0	+18.1%
Core operating income	26.3	35.5	+9.2	+34.8%
Core OI margin	9.9%	11.3%		
Non-recurring profit and loss	-1.4	-0.4	+1.0	
Operating income (IFRS)	24.9	35.1	+10.2	+40.9%
OI margin	9.4%	11.2%		
EBITDA margin	19.0%	19.9%		
Finance costs	-2.3	-4.3	-2.0	
Income before income taxes	22.6	30.7	+8.1	+35.9%
Income tax expenses	7.9	9.1	+1.2	
Net income	14.6	21.5	+6.9	+47.3%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	13.9	20.6	+6.7	+48.1%
NI margin	5.3%	6.6%		
Net income attributable to non-controlling interests	0.6	0.8	+0.2	

Draper: Thank you, Hamada-san.

This is Alan Draper. Hello, everyone. Good evening, good afternoon, and good morning. I appreciate everyone joining our Q4 and fiscal year ended March 23 earnings call.

I'll begin my remarks with the Q4 financial overview, provide some full-year comments and conclude with a view of our outlook for the next fiscal year. Then, I'll turn the call over to Kajiyama-san, NSHD's General Manager of IR, for a more detailed explanation of the performance.

During Q4, for the January through March period, we reported strong sales and a COI improvement of JPY48 billion and JPY9.2 billion, respectively, or 18.1% of sales increased in a 34.8% COI increase. The strong performance was due to solid price management, including energy cost pass-through and cost recovery, moderating energy costs and continued currency tailwinds. Excluding JPY17 billion of positive effects of currency, sales were up approximately 11%.

Volume trends of air separation gas products vary across the globe. But the overall trends indicate US volumes remain stable. Asia and Oceania is mixed with electronics and steel down, but basic manufacturing is stable. TNSC has soft underlying industrial gas volumes with very strong equipment and electronics-related equipment sales, and Europe volumes are negative as energy-intensive businesses have lower or slower activity. Core operating income grew by JPY9.2 billion or 34.8% versus Q4 in the prior year. Excluding JPY1.9 billion of favorable currency, COI was up about 25%.

I'll now provide a couple of quarterly overviews of our core OI segment breakdown. This is all 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4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率
売上収益	265.6	313.6	+48.0	+18.1%
コア営業利益	26.3	35.5	+9.2	+34.8%
コア営業利益率	9.9%	11.3%		
非経常項目	-1.4	-0.4	+1.0	
営業利益 (IFRS)	24.9	35.1	+10.2	+40.9%
営業利益率	9.4%	11.2%		
EBITDAマージン	19.0%	19.9%		
金融損益	-2.3	-4.3	-2.0	
税引前四半期利益	22.6	30.7	+8.1	+35.9%
法人所得税	7.9	9.1	+1.2	
四半期利益	14.6	21.5	+6.9	+47.3%
(四半期利益の帰属)				
親会社の所有者に帰属する四半期利益	13.9	20.6	+6.7	+48.1%
四半期利益率	5.3%	6.6%		
非支配持分に帰属する四半期利益	0.6	0.8	+0.2	

ドレイパー：ありがとうございます。アラン・ドレイパーです。皆さん、こんにちは、こんばんは。そしておはようございます。日本酸素ホールディングスの2023年3月期決算電話会議にお集まりいただき、ありがとうございます。第4四半期決算の概要についてご説明し、通期のコメント、そして最後に来年の展望をお話しします。その後、IR部長の梶山から業績についての説明をさせていただきます。

当四半期の1月から3月の業績は、売上収益で480億円のプラス、コア営業利益で92億円のプラスと好調でした。あるいは売上収益が前年同期比18.1%、そしてコア営業利益が34.8%増えました。この好調な業績は、エネルギーコストの転嫁、コスト解消を含む堅実な価格管理、エネルギーコストの緩和、および引き続き為替の追い風があったことによるものです。為替のプラス影響170億円を除きますと、売上収益は11%増加です。

エアセパレートガスの数量動向は世界的に異なりますが、全体的な傾向としては以下のとおりです。米国は安定的に推移、アジア・オセアニアはエレクトロニクスと鉄鋼が減少。しかし基本的な製造業は安定的に推移。日本のベース数量は軟調でしたが、機器の販売は非常に好調。そして欧州はエネルギー集約型産業の低迷により、数量はマイナスです。

この結果、コア営業利益は前年同期比92億円、34.8%増加しました。そして為替影響額19億円を除けば、コア営業利益は25%増加しました。

ここからは各事業セグメントのコア営業利益増減についてご説明します。為替影響除きです。

## Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	105.2	119.9	+14.7	+13.9%	+13.8%
Segment income	8.4	11.5	+3.1	+36.4%	+36.4%
Segment OI margin	8.0%	9.6%			

**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): Despite the impact of higher selling prices which are linked to purchase price, Revenue decreased due to lower volume.
- Specialty gases: Shipment volumes for electronic industry were firm.
- Equipment and installation, other: Revenue of industrial gas-related were flat, but revenue of electronics-related increased sharply.
- EBITDA margin: 13.7% (FYE2023 Q4)

The Japan COI increased about 36.4%. The main contributors of the increase are price, solid specialty gas sales, and strong electronics-related equipment and installation sales. As mentioned last quarter, sequentially, with moderating energy costs, the Japan commercial team has been gaining momentum on its previous cost recovery shortfall. We expect the team to work hard to maintain pricing actions going forward.

## United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	60.5	79.4	+18.9	+31.2%	+15.5%
Segment income	6.8	10.9	+4.1	+59.6%	+39.6%
Segment OI margin	11.4%	13.8%			

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

- Bulk & Packaged: Price revision activities contributed significantly to the business performance. While demand remains stable, costs have risen from general inflation and high energy and distribution costs. Gradual improvement in driver shortage, but headwind in cost remains.
- On-site: Shipment volumes declined as a result of lower customer requirements.
- Equipment and installation, other: Demand was favorable in welding and cutting related fields.
- EBITDA margin: 26.4% (FYE2023 Q4)

Moving to the US segment. The US experienced an improvement in core OI of 39.6%. This was a result of continued strong pricing and cost recovery efforts, which we commented on after our Q3 earnings call.

## 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4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	
売上収益	105.2	119.9	+14.7	+13.9%	+13.8%
セグメント利益	8.4	11.5	+3.1	+36.4%	+36.4%
セグメント利益率	8.0%	9.6%			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- バリク・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。
- バリク (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堅調。
- 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大きく増収。
- EBITDA マージン: 13.7% (2023年3月期 第4四半期)

日本のコア営業利益は 36.4%の増益です。改善の主な要因は、価格改定、堅調な特殊ガス販売、好調なエレクトロニクス関連機器、そして設備の販売です。前四半期に述べたとおり、エネルギーコストが緩やかになる中、日本のコマースチームは以前のエネルギーコスト回収不足分を積極的に回収しています。今後も価格政策を維持するため、努力するものと思われま。

## 米国

(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4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	
売上収益	60.5	79.4	+18.9	+31.2%	+15.5%
セグメント利益	6.8	10.9	+4.1	+59.6%	+39.6%
セグメント利益率	11.4%	13.8%			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 価格改定活動が業績に大きく寄与。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は増加。運転手不足の状況は改善してきているが、依然としてコスト負担は継続。
- オンサイト: 客先稼働状況により出荷数量は減少。
- 機器・工事 他: 溶接・溶断関連で需要は好調。
- EBITDA マージン: 26.4% (2023年3月期 第4四半期)

米国セグメントです。コア営業利益は 39.6%増加しました。これは第3四半期に報告した、強力な価格設定とコスト回収活動の継続の結果です。

## Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	Difference	YoY	
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)		% Change	% Change exc. FX
Revenue	60.5	69.5	+9.0	+15.0%	+5.0%
Segment income	6.8	9.5	+2.7	+38.5%	+26.3%
Segment OI margin	11.4%	13.7%			

**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 significantly in the manufacturing industry. Revenue of bulk increased due to price revisions.
- Equipment and installation, other: Revenue of gas-related equipment increased.
- EBITDA margin: 27.0% (FYE2023 Q4)

Europe's core OI improved 26.3% due to continued pricing tailwinds as energy costs moderated across the business.

## Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	Difference	YoY	
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)		% Change	% Change exc. FX
Revenue	32.7	37.0	+4.3	+13.3%	+3.8%
Segment income	3.1	3.1	+0.0	+1.3%	-8.5%
Segment OI margin	9.5%	8.5%			

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

- Bulk gas: Demand remains firm.
- Bulk (LP gas): In Australia, revenue increased due to an increase in volume.
- Specialty gases: Shipment volumes for electronics industry in some areas of East Asia decreased.
- Equipment and installation, other: In industrial gas-related business, sales decreased in Singapore. In electronics-related business, sales were flat.
- EBITDA margin: 14.8% (FYE2023 Q4)

Asia and Oceania reported a core OI decrease of 8.5%, and this was a result of lower high-margin specialty gas electronics sales.

## 欧州

(単位: 十億円)	2022年3月期	2023年3月期	増減額	前年同期比	
	第4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)		増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	60.5	69.5	+9.0	+15.0%	+5.0%
セグメント利益	6.8	9.5	+2.7	+38.5%	+26.3%
セグメント利益率	11.4%	13.7%			

**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。
- バリレク・オンサイト: 製造業全般で需要は大幅に減少したが、バリレクでは価格改定効果により増収。
- 機器・工事 他: ガス機器関連で増収。
- EBITDA マージン: 27.0% (2023年3月期 第4四半期)

欧州のコア営業利益は事業全体でエネルギーコストが緩やかになったことから、引き続き価格面の追い風を受け 26.3%増加しました。

## アジア・オセアニア

(単位: 十億円)	2022年3月期	2023年3月期	増減額	前年同期比	
	第4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)		増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	32.7	37.0	+4.3	+13.3%	+3.8%
セグメント利益	3.1	3.1	+0.0	+1.3%	-8.5%
セグメント利益率	9.5%	8.5%			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- バリレク: 全般的に需要は堅調に推移している。
- バリレク (LPガス): 豪州では出荷数量の増加により増収。
- 特殊ガス: 東アジアの一部地域でエレクトロニクス向けの出荷数量が減少。
- 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は前期並み。
- EBITDA マージン: 14.8% (2023年3月期 第4四半期)

アジア・オセアニアは利益率の高い特殊ガスの売上が減少し、コア営業利益が 8.5%減少しました。

## Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY		
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	6.4	7.5	+1.1	+16.4%	+14.5%
Segment income	1.4	1.5	+0.1	+3.9%	+2.0%
Segment OI margin	22.9%	20.5%			

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

- Japan: Revenue of main products, portable mugs and sports bottles as well as kitchenware such as frying pans were strong. In addition, raw material and manufacturing costs increased because of mainly due to inflation and the weak JPY.
- Asia: Revenue in South Korea were flat. Operation of production plants declined from prior year. Performance of equity method affiliates was flat.
- EBITDA margin: 25.5% (FYE2023 Q4)

Thermos's core OI increased 2% from the prior year due to strong sales, partially offset by inflation in US dollars source raw materials.

## Condensed consolidated statements of Cash flows

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY	
	Full-term	Full-term	Difference	% Change
Income before income taxes	91.6	105.5	+13.9	+15.2%
Depreciation and amortization	92.4	105.7	+13.3	
Changes in working capital	-20.6	-22.2	-1.6	
Others	-14.6	-1.0	+13.6	
<b>Cash flows from operating activities</b>	<b>148.7</b>	<b>187.9</b>	<b>+39.2</b>	<b>+26.4%</b>
Capital expenditures	-74.4	-91.8	-17.4	
Investments and loans	-2.0	-2.9	-0.9	
Others (asset sales, etc.)	5.6	-3.3	-8.9	
<b>Cash flows from investing activities</b>	<b>-70.8</b>	<b>-98.0</b>	<b>-27.2</b>	<b>+38.4%</b>
<b>Free cash flow</b>	<b>77.9</b>	<b>89.8</b>	<b>+11.9</b>	<b>+15.4%</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>	<b>-77.9</b>	<b>-54.4</b>	<b>+23.5</b>	<b>-30.2%</b>

Shifting attention to the full year. Cash flows were strong for the fiscal year. Operating cash flows were up JPY39.2 billion or 26.4%. Capital expenditures and investments, while up JPY27.2 billion or 38.4% were lower than expected as project spend began later than expected and some supply chain issues pushed spend into this fiscal year ending March 24. We see significant project opportunities ahead, and we'll prioritize capital for those projects to deliver the best economic value and strategic value for our investors.

## 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4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	6.4	7.5	+1.1	+16.4%	+14.5%
セグメント利益	1.4	1.5	+0.1	+3.9%	+2.0%
セグメント利益率	22.9%	20.5%			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 日本: 主力のケータイマグやスポーツボトルに加え、フライパンなどの調理用品の販売が好調。一方で、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: 25.5% (2023年3月期 第4四半期)

サーモスのコア営業利益は、売上が好調であったものの、インフレや米ドルで調達する原材料コスト上昇との一部相殺により、前年同期比プラス2%にとどまりました。

## 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	前期比	
	通期	通期	増減額	増減率
税引前利益	91.6	105.5	+13.9	+15.2%
減価償却費・償却費	92.4	105.7	+13.3	
運転資金増減	-20.6	-22.2	-1.6	
その他	-14.6	-1.0	+13.6	
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>148.7</b>	<b>187.9</b>	<b>+39.2</b>	<b>+26.4%</b>
設備投資	-74.4	-91.8	-17.4	
投融資	-2.0	-2.9	-0.9	
その他(資産売却等)	5.6	-3.3	-8.9	
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-70.8</b>	<b>-98.0</b>	<b>-27.2</b>	<b>+38.4%</b>
<b>フリー・キャッシュ・フロー</b>	<b>77.9</b>	<b>89.8</b>	<b>+11.9</b>	<b>+15.4%</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-77.9</b>	<b>-54.4</b>	<b>+23.5</b>	<b>-30.2%</b>

通期の話に移ります。キャッシュ・フローは通期を通して非常に好調でした。営業キャッシュ・フローは392億円、26.4%増加しました。投資活動によるキャッシュ・フローは272億円、38.4%増加しました。プロジェクトの開始が予想より遅れたことで、またサプライチェーンの問題により、支出が来期にずれ込

2. Q4 FYE2023 Business performance -2. Full-term Cumulative performance

## Consolidated results

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022 Full-term	FYE2023 Full-term	YoY	
			Difference	% Change
Revenue	957.1	1,186.6	+229.5	+24.0%
Core operating income	102.7	123.1	+20.4	+19.9%
Core OI margin	10.7%	10.4%		
Non-recurring profit and loss	-1.5	-3.5	-2.0	
Operating income (IFRS)	101.1	119.5	+18.4	+18.1%
OI margin	10.6%	10.1%		
EBITDA margin	20.4%	19.3%		
Finance costs	-9.5	-14.0	-4.5	
Income before income taxes	91.6	105.5	+13.9	+15.2%
Income tax expenses	24.9	29.5	+4.6	
Net income	66.6	75.9	+9.3	+14.0%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	64.1	73.0	+8.9	+14.0%
NI margin	6.7%	6.2%		
Net income attributable to non-controlling interests	2.5	2.8	+0.3	
Forex (Unit: JPY)				
USD	113.04	136.00		
EUR	131.11	141.62		
AUD	83.33	92.67		

21 May 11, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 results



Overall, FY2023 was strong. Revenue increased JPY229.5 billion or 24% and COI increased JPY20.4 billion or 19.9%. Excluding currency, revenue was up just over JPY150 billion and COI was up just about JPY10.5 billion. The main items which drove this strong performance were: first, our nearly 20,000 employees worked efficiently and effectively in a volatile and uncertain environment. Second, productivity and cost reduction continues to generate significant savings to help offset the cost of inflation. And third, pricing management, which started a bit slow in the beginning of the year but rallied in the second half of the year into a much more disciplined approach.

んだことから予想を下回りました。今後も柔軟なプロジェクトの機会を捉え、そして投資家の皆様に最大の経済的、戦略的価値を提供するプロジェクトに優先的に資本を投下します。

2. 2023年3月期 第4四半期業績 -2. 第4四半期 累積業績

## 業績概要

(単位: 十億円)	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	前期比	
			増減額	増減率
売上収益	957.1	1,186.6	+229.5	+24.0%
コア営業利益	102.7	123.1	+20.4	+19.9%
コア営業利益率	10.7%	10.4%		
非経常項目	-1.5	-3.5	-2.0	
営業利益 (IFRS)	101.1	119.5	+18.4	+18.1%
営業利益率	10.6%	10.1%		
EBITDA マージン	20.4%	19.3%		
金融損益	-9.5	-14.0	-4.5	
税引前利益	91.6	105.5	+13.9	+15.2%
法人所得税	24.9	29.5	+4.6	
当期利益	66.6	75.9	+9.3	+14.0%
(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	73.0	+8.9	+14.0%
当期利益率	6.7%	6.2%		
非支配持分に帰属する当期利益	2.5	2.8	+0.3	
為替レート (円)				
USD (米ドル)	113.04	136.00		
EUR (ユーロ)	131.11	141.62		
AUD (豪ドル)	83.33	92.67		

21 May 11, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 results



続いて、通期業績概要ですが、2023年3月期は非常に好調でした。売上は2,295億円、あるいは24%、コア営業利益は204億、19.9%増えました。為替の影響を除くと、売上でちょうど1,500億円、そしてコア営業利益は105億円増えました。この不安定な環境ではあったものの、主に2万人の社員が非常に効率的に働いたこと、そしてまた生産性、コスト削減も実施したこと。また価格管理も最初は低迷していましたが、下期には非常に規律をもってアプローチをしたことが功を奏しています。

## Key performance indicators

Item	Unit	FYE2022 Full-term	FYE2023 Full-term
Basic earnings per share	JPY	148.13	168.85
Overseas sales ratio	%	59.2	63.0
ROE	%	11.2	10.8
ROCE	%	6.8	7.6
ROCE after Tax	%	4.8	5.4
Annual dividends per share	JPY	34	38
Dividend payout ratio	%	23.0	22.5
CAPEX(fund basis) & Investments and loans	¥bn.	76.5	94.7
Depreciation and amortization	¥bn.	92.4	105.7
Free cash flow	¥bn.	77.9	89.8
Adjusted net D/E ratio	Times	0.94	0.81
Interest-bearing liabilities	¥bn.	929.2	941.7
Net interest-bearing liabilities	¥bn.	835.5	809.5

35 May 11, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 results



I would like to reiterate that our dividend policy remains unchanged. We will continue to return dividends to shareholders in a stable and reliable manner. Supporting this position, we will propose to our shareholders at the Annual General Shareholders Meeting on June 20, 2023, to raise our dividend from JPY18 per share to JPY20 per share. This is an 11% increase. Since the fiscal year ended March 31, 2014, we've increased dividends consistently at an average compounded annual growth rate of approximately 14%.

In addition, our adjusted net debt-to-equity ratio as of March 2019 was 1.54 times and today is 0.81 times. Therefore, over the past three years, we've reduced our adjusted net D/E ratio by 73 basis points, which is nearly a 47% reduction.

## 重要経営指標

項目	単位	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期
基本的1株当たり当期利益	円	148.13	168.85
海外売上収益比率	%	59.2	63.0
ROE	%	11.2	10.8
ROCE	%	6.8	7.6
ROCE after Tax	%	4.8	5.4
1株当たり年間配当金	円	34	38
配当性向	%	23.0	22.5
設備投資及び投資	十億円	76.5	94.7
減価償却費および償却費	十億円	92.4	105.7
フリー・キャッシュ・フロー	十億円	77.9	89.8
調整後ネットD/Eレシオ	倍	0.94	0.81
有利子負債残高	十億円	929.2	941.7
純有利子負債残高	十億円	835.5	809.5

35 May 11, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 results



我々の配当政策に変更はありません。当社は今後も安定的、かつ確実に株主の皆様に配当金を還元します。この立場を堅持し、2023年6月20日の定時株主総会において、1株当たり18円から20円の増配を株主の皆様に提案する予定です。これは11%の増額になります。2014年3月期以降、当社は一貫して年間14%近い成長率で増配を続けています。

さらに補足しますと、2019年3月時点の当社の調整後ネットDEレシオは、1.54倍、現在は0.81倍となっています。したがって過去3年間、調整後ネットDEレシオを73ベースポイント、47%近く削減したことになります。

3. FYE2024 Full-term forecast

## Consolidated forecast

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

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



With respect to next year's full-year outlook, using currency rates for the US dollar at USD130 and euro at EUR140, our sales guidance for next year is minus 2%. This low single-digit decline is due to negative currency expected next year and deconsolidation of a legal entity. If you exclude these two factors, sales are expected to increase about 2%. In addition, our core OI budget is JPY127.5 billion for next year, which is a 3.6% increase from FY2023 and a 5.3% increase if you exclude currency.

We expect resilient markets like food and beverage, pharma, home care, medical, wastewater treatments remain positive, while we see also strength in carbon-neutral initiatives, and on the negative side, there will be some likely headwinds in electronics and steel. However, we remain well positioned in the market and have solid opportunities ahead of us. We are confident in our outlook.

Thank you very much for your attention. I'll turn the call over to Kajiyama-san for a more detailed overview. Thank you.

3. 2024年3月期 通期業績予想

## 業績概要

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

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



2024年3月期の通期業績予想ですけれども、米ドル130円、ヨーロッパ140円を想定為替レートにおき、売上収益は前期比マイナス2%を見込みます。この1桁台前半の減少は来年予想される為替のマイナスと、それからある法人の非連結化の両方によるものです。これら二つの要因を除けば、売上収益2%増を見込んでいます。またコア営業利益は1,275億円を見込みますが、2023年3月期は3.6%増加、為替を除くと5.3%増加を見込んでいます。

食品、飲料、医薬品、ホームケア、メディカルなどの回復力のある市場が引き続きプラスに働くと予想され、カーボンニュートラルへの取り組みも引き続きやっていきます。全体として当社は非常に良好なポジションを維持しており、将来に向けて確固たる事業機会を有しています。

ご清聴ありがとうございました。それでは梶山部長にバトンを渡します。



## 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、連結集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	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期	（ご参考）為替感応度 目安 （通期基準）			
	期中平均レート												
	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）	通期前年 （4-3月）	単位：十億円 通貨単位	売上収益	コア営業利益	
USD 米ドル	109.76	110.10	111.45	113.04	131.25	135.30	136.85	136.00	2023年3月1日時点	130	USD 米ドル	+2.2	+0.28
EUR ユーロ	132.44	131.16	130.96	131.11	138.75	139.14	140.83	141.62	2023年3月1日時点	140	EUR ユーロ	+1.9	+0.25
SGD シンガポールドル	82.41	82.01	82.77	83.83	94.97	97.12	98.61	99.05					
AUD 豪ドル	84.15	82.33	82.69	83.33	92.52	93.16	93.16	92.67					
CNY 中国元	17.06	17.07	17.35	17.65	19.71	19.91	19.81	19.71					

### ・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潔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**：それでは、早速説明させていただきます。本日の説明は、当社 HP に掲示しております、決算補足資料に沿って進めさせていただきます。お手元にお持ちの方は、その資料をご覧ください。

まず、第4四半期の事業環境について触れますと、ウクライナの地政学的問題、米中貿易摩擦や、世界的なエネルギーコストの高止まり、物価上昇、円安の進行など、見通しが付かない困難な状況が続き、主力製品であるセパレートガスの出荷数量はこうした世界情勢の影響から顧客産業の稼働低下傾向が見られ前期比で減少しましたが、引き続き価格マネジメントと様々な生産性向上への取り組みにグループ全体で注力した結果、第4四半期においても前年同期を上回る利益を確保する事が出来ました。

第4四半期の売上収益やコア営業利益についてご説明をさせていただきます。通期の業績についてはIFRSに沿った値で四半期業績の後ろ20ページ以降に掲載しております。

尚、為替の影響については3ページに記載のとおり通貨ごとに当期の期中平均レートを基準レートとして前期比較をしております。米ドル1円あたりの円安影響が売上収益で約+22億円、コア営業利益で約+2.8億円、またEURでは売上収益で約+19億円、コア営業利益で約+2.5億円になります。

## Notes

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

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

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

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

<Forex rates>

Unit : JPY Currency	Average Forex rates								(Reference) Currency sensitivity as rough indication			
	FYE2022		FYE2023				FYE2024		Impact of devaluation by 1 JPY (Full-term basis)			
	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.)	Unit : ¥ bn.	Revenue	Core Operating Income	
USD	109.76	110.10	111.45	113.04	131.25	135.30	136.85	136.00	130	USD	+2.2	+0.28
EUR	132.44	131.16	130.96	131.11	138.75	139.14	140.83	141.62	140	EUR	+1.9	+0.25
SGD	82.41	82.01	82.77	83.83	94.97	97.12	98.61	99.05	97.1			
AUD	84.15	82.33	82.69	83.33	92.52	93.51	93.16	92.67	93.5			
CNY	17.06	17.07	17.35	17.65	19.71	19.91	19.81	19.71	19.9			

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

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

**Kajiyama**: In today's explanation, it will be in accordance with the supplementary materials in the financial results material posted on our website. If you have them in hand, please refer to them.

This is the business environment in Q4 - the geopolitical problems in Ukraine, the trade tension between the US and China, high global energy costs rising prices and weakening yen have continued to make the outlook difficult. Although the sales volumes of our main product, air separation gas were lower than the last year due to the trend of low-capacity utilization in customer industries. As a result of these global conditions, the Group might focus on the price management and various productivity improvement initiatives and resulted in a higher profit in Q4 YoY.

I will now comment on Q4 sales and core OI. Clear results are in accordance with IFRS and are shown after the quarterly results on page 20 and onwards.

As described on page 3, the impact of exchange rates compared with the previous year using the average exchange rate in the quarterly year as a basis. The impact of the depreciation of the yen per US dollar is approximately JPY2.2 billion on sales and JPY280 million on core OI. While the impact in euro is approximately JPY1.9 billion on sales and core OI, JPY250 million.

## 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4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率
売上収益	265.6	313.6	+48.0	+18.1%
コア営業利益	26.3	35.5	+9.2	+34.8%
コア営業利益率	9.9%	11.3%		
非経常項目	-1.4	-0.4	+1.0	
営業利益 (IFRS)	24.9	35.1	+10.2	+40.9%
営業利益率	9.4%	11.2%		
EBITDAマージン	19.0%	19.9%		
金融損益	-2.3	-4.3	-2.0	
税引前四半期利益	22.6	30.7	+8.1	+35.9%
法人所得税	7.9	9.1	+1.2	
四半期利益	14.6	21.5	+6.9	+47.3%
(四半期利益の帰属)				
親会社の所有者に帰属する四半期利益	13.9	20.6	+6.7	+48.1%
四半期利益率	5.3%	6.6%		
非支配持分に帰属する四半期利益	0.6	0.8	+0.2	

それでは改めまして、14 ページの第 4 四半期の業績概要より説明をさせていただきます。

売上収益は 3,136 億円で、前期比 480 億円、18.1%の増収となりました。前期と比較した為替換算レートによる影響額は、プラス 170 億円であり、この影響を除くと 310 億円の増収となります。

次にコア営業利益ですが、355 億円で、前期比 92 億円、34.8%の増益となりました。為替換算の影響額はプラス 19 億円であり、この影響を除くと 73 億円の増益となります。

次に、非経常損益は前期比プラス 10 億円で、マイナス 4 億円となりました。このマイナス 4 億円は、主に日本の顧客工場閉鎖関連費用になります。よってこの非経常損益を含んだ営業利益は 351 億円となり、前期比 102 億円、40.9%の増益となりました。

金融損益はマイナス 43 億円計上されており、前期比で 20 億円費用が増加しております。こちらは主にユーロ建て借入の利率が上昇したことに伴い、支払利息が増えたことが影響しております。

親会社の所有者に帰属する当第 4 四半期利益は 206 億円で、前期比 67 億円、48.1%の増益となり、全体を通じまして増収増益となりました。

## Consolidated results

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY	
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	% Change
Revenue	265.6	313.6	+48.0	+18.1%
Core operating income	26.3	35.5	+9.2	+34.8%
Core OI margin	9.9%	11.3%		
Non-recurring profit and loss	-1.4	-0.4	+1.0	
Operating income (IFRS)	24.9	35.1	+10.2	+40.9%
OI margin	9.4%	11.2%		
EBITDA margin	19.0%	19.9%		
Finance costs	-2.3	-4.3	-2.0	
Income before income taxes	22.6	30.7	+8.1	+35.9%
Income tax expenses	7.9	9.1	+1.2	
Net income	14.6	21.5	+6.9	+47.3%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	13.9	20.6	+6.7	+48.1%
NI margin	5.3%	6.6%		
Net income attributable to non-controlling interests	0.6	0.8	+0.2	

A summary of the Q4 results can be found on page 14.

Net sales were JPY313.6 billion, an increase of JPY48 billion or 18.1%. Excluding the effect of effect and fluctuations, positive JPY17 billion sales would have increased by JPY31 billion.

Core OI increased by JPY9.2 billion or 34.8% YoY to JPY35.5 billion. Currency translation effects amounted to JPY1.9 billion. Excluding this effect, the core OI increased by JPY7.3 billion.

Nonrecurring income increased by JPY1 billion to negative JPY0.4 billion. This is mainly due to the costs related to the closure of the customer plants in Japan. Including these nonrecurring items, net operating income was JPY35.1 billion, an increase of JPY10.2 billion or 40.9% YoY.

Financing and loss were JPY4.3 billion, an increase of JPY2 billion YoY. This is mainly due to an increase in interest expenses as a result of an increase in the interest rate on euro-denominated borrowings.

Q4 profit attributable to owners of the parent was JPY20.6 billion, an increase of JPY6.7 billion or 48.1% from the same period last year. Overall, both sales and profit increased.

## 日本

(単位：十億円)	2023年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	2022年3月期 第4四半期 (1-3月期)	2023年3月期 第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	
売上収益	105.2	119.9	+14.7	+13.9%	+13.8%
セグメント利益	8.4	11.5	+3.1	+36.4%	+36.4%
セグメント利益率	8.0%	9.6%			

## 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堅調。
- ・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大きく増収。

● EBITDA マージン：13.7%（2023年3月期 第4四半期）

続きまして、各セグメントの第4四半期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15ページです。売上収益は1,199億円で、前期比147億円、13.9%の増収となりました。

増減の要因ですが、バルク・オンサイトでの出荷数量は減少し、エネルギーコストも大幅に増加したものの、価格改定効果により増収となりました。またエレクトロニクス向けの特種ガスの出荷が堅調であったほか、機器・工事関連でもエレクトロニクス関連が大きく増収となりました。一方でLPガスについては仕入価格に連動した販売価格の上昇がありながらも、出荷数量の減少に伴い減収となりました。

次にセグメント利益ですが、2021年12月以降、2022年7月、同12月と3回にわたる価格改定の効果がタイムラグを伴いながらも着実に表れており、特種ガスおよびエレクトロニクス関連の機器・工事も寄与して、セグメント利益は115億円で、前期比31億円、36.4%の増益となりました。また、この四半期においては炭酸ガスの需要が旺盛であったほか、エレクトロニクス関連の機器・工事が好調であったことも増益に貢献いたしました。

## Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023		YoY		% Change exc. FX
	FYE2022 Q4 (Jan.-Mar.)	FYE2023 Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	% Change	
Revenue	105.2	119.9	+14.7	+13.9%	+13.8%
Segment income	8.4	11.5	+3.1	+36.4%	+36.4%
Segment OI margin	8.0%	9.6%			

## 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): Despite the impact of higher selling prices which are linked to purchase price, Revenue decreased due to lower volume.
- ・Specialty gases: Shipment volumes for electronic industry were firm.
- ・Equipment and installation, other: Revenue of industrial gas-related were flat, but revenue of electronics-related increased sharply.

● EBITDA margin: 13.7% (FYE2023 Q4)

Next, summary of the Q4 results by segment. Starting from Japan on page 15. Net sales increased by JPY14.7 billion or 13.9% to JPY119.9 billion. Despite the decline in bulk and offsite shipments and a significant increase in energy costs, sales increased due to the effect of the price revisions. Shipments of specialty and gases for electronics were steady and sales of electronics-related products in appliances and construction-related products also increased significantly. Sales of LP Gas decreased due to lower sales volume despite an increase in sales and prices linked to purchase.

Next, the segment profit. The increase of our JPY3.1 billion or 36.4% YoY to just JPY11.5 billion as the effect of the price provisions since December 2021, July 2022, and December 2022 was steadily reflected on special gas and electronics and related equipment. Construction also contributed to segment profit. In addition to strong demand for carbon dioxide gas during this quarter, strong demand for electronics-related equipment and construction contributed to the increase in the segment profit.

## 米国

(単位：十億円)	2023年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	2022年3月期 第4四半期 (1-3月期)	2023年3月期 第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	
売上収益	60.5	<b>79.4</b>	+18.9	+31.2%	+15.5%
セグメント利益	6.8	<b>10.9</b>	+4.1	+59.6%	+39.6%
セグメント利益率	11.4%	<b>13.8%</b>			

### 前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 価格改定活動が業績に大きく寄与、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は増加、運転手不足の状況は改善してきているが、依然としてコスト負担は継続。
- ・ オンサイト：客先稼働状況により出荷数量は減少。
- ・ 機器・工事 他：溶接・溶断関連で需要は好調。
- EBITDA マージン：26.4% (2023年3月期 第4四半期)

次に米国の業績についてですが、資料の16ページをご覧ください。米国の売上収益は794億円で、前期比189億円、31.2%の増収となりました。為替による影響はプラス80億円で、この影響を除きますと109億円の増収となります。

オンサイトを除く需要は堅調に推移し、価格改定活動が大きく寄与いたしました。オンサイトについては顧客稼働状況により出荷数量が減少いたしました。一方で溶接、溶断関連のいわゆるハードグッズの需要は好調に推移したほか、引き続きドライアイスの需要は堅調に推移いたしました。

セグメント利益ですが109億円で、前期比41億円、59.6%の増益となりました。為替による影響はプラス9億円で、為替影響を除くと32億円の増益になります。

物価上昇に加え、エネルギーコスト、物流コストは増加しており、物流にかかわる運転手不足の状況は改善が見られるものの、コスト負担は継続しています。こうした中、バルクガスの需要は前年並みで、価格改定活動が強力に進められたことにより、大幅な増益となりました。

## United States

(Unit: ¥ bn.)	FY E2022		FY E2023		YoY % Change exc. FX
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	% Change	
Revenue	60.5	<b>79.4</b>	+18.9	+31.2%	+15.5%
Segment income	6.8	<b>10.9</b>	+4.1	+59.6%	+39.6%
Segment OI margin	11.4%	<b>13.8%</b>			

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

- ・ Bulk & Packaged: Price revision activities contributed significantly to the business performance. While demand remains stable, costs have risen from general inflation and high energy and distribution costs. Gradual improvement in driver shortage, but headwind in cost remains.
- ・ On-site: Shipment volumes declined as a result of lower customer requirements.
- ・ Equipment and installation, other: Demand was favorable in welding and cutting related fields.
- EBITDA margin: 26.4% (FYE2023 Q4)

For the results in the US, please take a look at page 16. Sales in the US were JPY79.4 billion, an increase of JPY18.9 billion or 31.2%. FX impact, JPY8 billion. Excluding this effect, the sales increased by JPY10.9 billion.

Demand excluding on-site and sales remain firm and with a significant contribution from price revision activities. On-site shipments declined due to customers' operating conditions. Demand for hard goods related to welding and cutting remained strong, while demand for dry ice remained firm.

Segment income increased by JPY4.1 billion or 59.6% to JPY10.9 billion. FX impact was plus JPY900 million. If this is excluded, the increase was JPY3.2 billion.

In addition to rising prices, energy and logistics and the costs are increasing. The cost burden persists despite an improvement in the logistics related to the driver shortage situation. With demand in the bulk was as the same level as last year and the price fee activities being strongly promoted, profit increased significantly.

## 欧州

(単位：十億円)	2023年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	2022年3月期 第4四半期 (1-3月期)	2023年3月期 第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	
売上収益	60.5	<b>69.5</b>	+9.0	+15.0%	+5.0%
セグメント利益	6.8	<b>9.5</b>	+2.7	+38.5%	+26.3%
セグメント利益率	11.4%	<b>13.7%</b>			

## 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大幅に減少しましたが、バルクでは価格改定効果により増収。
- ・ 機器・工事 他：ガス機器関連で増収。
- EBITDA マージン：27.0% (2023年3月期 第4四半期)

次に欧州の業績を説明いたします。資料の17ページです。欧州の売上収益は69.5億円、前期比9.0億円、15%の増収となりました。為替による影響はプラス5.8億円で、この影響を除きますと3.2億円の増収となります。

パッケージガスの出荷数量は減少したものの、価格改定効果により増収。エネルギー依存度の高い産業におけるバルクガス・オンサイトについては製造業全般の需要が大幅に減少しましたが、引き続き価格マネジメントが継続できており、増収に寄与しました。また、医療機器や産業ガス関連機器の需要は堅調に推移いたしました。

セグメント利益ですが9.5億円、前期比2.7億円、38.5%の増益となりました。為替による影響は7億円で、為替影響を除くと2.0億円の増益です。

## Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023		YoY		% Change exc. FX
	FYE2022 Q4 (Jan.-Mar.)	FYE2023 Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	% Change	
Revenue	60.5	<b>69.5</b>	+9.0	+15.0%	+5.0%
Segment income	6.8	<b>9.5</b>	+2.7	+38.5%	+26.3%
Segment OI margin	11.4%	<b>13.7%</b>			

## 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 significantly in the manufacturing industry. Revenue of bulk increased due to price revisions.
- ・ Equipment and installation, other: Revenue of gas-related equipment increased.
- EBITDA margin: 27.0% (FYE2023 Q4)

Next, European regions. Please look at page 17. Sales in Europe increased JPY9 billion or 15% from the previous fiscal year to JPY69.5 billion. FX impact was plus JPY5.8 billion. Excluding this, the sales increased by JPY3.2 billion.

The sales of packaged gas increased due to the factor in price provisions despite the decline in sales volumes. While demand for bulk gas and on-site gas for energy-intensive industry continues to decline significantly in general, price management continues to be successful and contributing to the increase in sales. Demand for medical equipment and industrial-gas-related equipment remained strong.

Segment profit increased by JPY2.7 billion or 38.5% to JPY9.5 billion. Currency impact, JPY0.7 billion. Excluding this, then the increase was JPY2 billion.

## アジア・オセアニア

(単位：十億円)	2022年3月期		2023年3月期		為替影響除き 増減率
	第4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	
売上収益	32.7	37.0	+4.3	+13.3%	+3.8%
セグメント利益	3.1	3.1	+0.0	+1.3%	-8.5%
セグメント利益率	9.5%	8.5%			

## 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より増収。
- ・ 特殊ガス：東アジアの一部地域でエレクトロニクス向けの出荷数量が減少。
- ・ 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は前期並み。
- EBITDA マージン：14.8%（2023年3月期 第4四半期）

次にアジア・オセアニアの説明をいたします。資料の18ページをご覧ください。アジア・オセアニアにおけるバルクガスは、全般的に堅調に推移し、オーストラリアではLPガスのお荷数量の増加に伴って増収となりました。一方で東アジアの一部地域でエレクトロニクス向けのガスの出荷数量が減少しましたが、エレクトロニクス向け機器は前年並みに推移いたしました。

この結果、売上収益は370億円、前期比43億円、13.3%の増収となりました。為替による影響はプラス29億円で、この影響を除くと14億円の増収となります。

次にセグメント利益ですが31億円で、前年同期と同額となりました。パーセンテージとしてはプラス1.3%をご覧ください。為替による影響はプラス3億円で、この影響を除きますと3億円の減益となります。

## Asia &amp; Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022		FYE2023		YoY % Change exc. FX
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	% Change	
Revenue	32.7	37.0	+4.3	+13.3%	+3.8%
Segment income	3.1	3.1	+0.0	+1.3%	-8.5%
Segment OI margin	9.5%	8.5%			

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

- ・ Bulk gas: Demand remains firm.
- ・ Bulk (LP gas): In Australia, revenue increased due to an increase in volume.
- ・ Specialty gases: Shipment volumes for electronics industry in some areas of East Asia decreased.
- ・ Equipment and installation, other: In industrial gas-related business, sales decreased in Singapore. In electronics-related business, sales were flat.
- EBITDA margin: 14.8% (FYE2023 Q4)

Next, Asia and Oceania. Please take a look at page 18. Bulk gas sales in Asia and Oceania were generally fair and sales in Australia increased in line with the increased shipments of LP gas. Electronics sales remained at the same level as last year, although electronics gas sales volume declined in some regions of Eastern Asia.

As a result, sales totaled JPY37 billion, an increase of JPY4.3 billion or 13.3%. FX impact was JPY2.9 billion-positive. Excluding this, the increase by JPY1.4 billion.

Segment profit was JPY3.1 billion. It is almost on the same level of the previous year. In terms of the rate, positive 1.3%. The currency impact, plus JPY0.3 billion. Excluding this, negative JPY0.3 billion.

## サーモス

(単位：十億円)	2022年3月期		2023年3月期		為替影響除き 増減率
	第4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	
売上収益	6.4	7.5	+1.1	+16.4%	+14.5%
セグメント利益	1.4	1.5	+0.1	+3.9%	+2.0%
セグメント利益率	22.9%	20.5%			

## 前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 日本：主力のケータイマグやスポーツボトルに加え、フライパンなどの調理用品の販売が好調。一方で、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：25.5% (2023年3月期 第4四半期)

続いて、サーモスについてご説明いたします。資料の19ページです。売上収益は75億円で、前期比11億円、16.4%の増収となりました。売上収益への為替の影響は1億円で、この影響を除くと10億円の増収となりました。

主力のケータイマグやスポーツボトルだけでなく、フライパンなどの調理用品の販売が好調であったほか、韓国でのEコマースも増収に貢献しております。

しかしながら円安による製品輸入価格の上昇やインフレに伴う人件費、原材料価格の上昇の影響もございまして、セグメント利益は15億円で、前期比1億円、3.9%の増益となりました。為替によるセグメント利益への影響は、ほぼございませんでした。

## Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022		FYE2023		YoY % Change exc. FX
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	% Change	
Revenue	6.4	7.5	+1.1	+16.4%	+14.5%
Segment income	1.4	1.5	+0.1	+3.9%	+2.0%
Segment OI margin	22.9%	20.5%			

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

- ・ Japan: Revenue of main products, portable mugs and sports bottles as well as kitchenware such as frying pans were strong. In addition, raw material and manufacturing costs increased because of mainly due to inflation and the weak JPY.
- ・ Asia: Revenue in South Korea were flat. Operation of production plants declined from prior year. Performance of equity method affiliates was flat.
- EBITDA margin: 25.5% (FYE2023 Q4)

Next, Thermos. Please take a look at page 19. Sales were JPY7.5 billion, an increase of JPY1.1 billion or 16.4% YoY. The FX impact is JPY100 million. Excluding this, a JPY1 billion increase of sales.

The sales were strong not only for the main stage of the mugs, and sports bottles, but also frying pans and other cookware. E-commerce in South Korea also contributed to sales growth.

However, segment profit increased by JPY0.1 billion or 3.9% to JPY1.5 billion due to higher product import prices resulting from the weaker yen and higher labor and raw materials costs resulting from inflation. There is virtually no FX impact.

## 業績概要

	2022年3月期		2023年3月期	
	通期	通期	増減額	増減率
(単位:十億円)				
売上収益	957.1	1,186.6	+229.5	+24.0%
コア営業利益	102.7	123.1	+20.4	+19.9%
コア営業利益率	10.7%	10.4%		
非経常項目	-1.5	-3.5	-2.0	
営業利益 (IFRS)	101.1	119.5	+18.4	+18.1%
営業利益率	10.6%	10.1%		
EBITDAマージン	20.4%	19.3%		
金融損益	-9.5	-14.0	-4.5	
税引前利益	91.6	105.5	+13.9	+15.2%
法人所得税	24.9	29.5	+4.6	
当期利益	66.6	75.9	+9.3	+14.0%
(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	73.0	+8.9	+14.0%
当期利益率	6.7%	6.2%		
非支配持分に帰属する当期利益	2.5	2.8	+0.3	
為替レート (円)	USD (米ドル)	113.04	136.00	
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	131.11	141.62	
	AUD (豪ドル)	83.33	92.67	

続いて20ページ以降は、通期の業績を開示しておりますので、簡単にご説明させていただきます。まず、21ページをご覧ください。2023年3月期は当社中期経営計画 NS Vision 2026 の初年度でしたが、コロナ禍が一定の落ち着きを見せ始める中、先ほども触れましたような地政学的な問題、エネルギー価格の高騰、円安、米中の貿易摩擦、インフレなど、世界的に容易に先が見通せない状況でございました。

しかしながら各セグメントでは、私どもの製品を安全に安心して利用し続けていただけるよう、変わらぬ対応をたゆまず行いながら、生産性の向上に努め、それでもわれわれの自助努力だけではどうしてもまかなえないコストについて、相応に販売価格に反映する価格マネジメントを、グループ全体で強力に推進してまいりました。

この結果、一部地域により上昇コストの回収にタイムラグが発生いたしましたが、売上収益、コア営業利益ともに通期業績予想を超える結果となりました。為替の影響を除きましても、前期比で増収増益となっております。

売上収益は1兆1,866億円で、前期比2,295億円、24%増収となりました。為替の影響額はプラス796億円であり、この影響を除くと1,499億円増収となります。

次にコア営業利益ですが1,231億円で、前期比204億円、19.9%の増益となりました。為替換算の影響額はプラス99億円で、この影響を除くと105億円の増益となります。

## Consolidated results

	FYE2022		FYE2023	
	Full-term	Full-term	Difference	% Change
(Unit: ¥ bn.)				
Revenue	957.1	1,186.6	+229.5	+24.0%
Core operating income	102.7	123.1	+20.4	+19.9%
Core OI margin	10.7%	10.4%		
Non-recurring profit and loss	-1.5	-3.5	-2.0	
Operating income (IFRS)	101.1	119.5	+18.4	+18.1%
OI margin	10.6%	10.1%		
EBITDA margin	20.4%	19.3%		
Finance costs	-9.5	-14.0	-4.5	
Income before income taxes	91.6	105.5	+13.9	+15.2%
Income tax expenses	24.9	29.5	+4.6	
Net income	66.6	75.9	+9.3	+14.0%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	64.1	73.0	+8.9	+14.0%
NI margin	6.7%	6.2%		
Net income attributable to non-controlling interests	2.5	2.8	+0.3	
Forex (Unit: JPY)	USD	113.04	136.00	
(average rate during the period)	EUR	131.11	141.62	
	AUD	83.33	92.67	

We will briefly discuss the full-year results which are under disclosed from page 20 onwards. Please look at Page 21. FY2023 was the first year of our NS Vision 2026, mid-term management plan. But COVID-19 began to settle down to some extent. We were unable to predict the global outlook for geopolitical issues, rising energy prices and the depreciation of Japanese and trade conflict between the United States and China and inflation.

Nevertheless, to ensure that our product can be used safely and with confidence in all segments, we have endeavored to improve productivity while continuing to respond appropriately. At the same time, we have strongly promoted the group-wide approach to price management, reflecting in the same prices. Those costs cannot be covered by our own efforts.

As a result, both sales and core OI exceeded the full-year forecast, although there was a time lag in the recovery of rising prices in some regions.

Sales were JPY118.6 billion, an increase of JPY229.5 billion or 24% YoY. FX impact was plus JPY79.6 billion. Excluding this, then the revenue increase was JPY149.9 billion.

Core OI was JPY123.1 billion, an increase of JPY20.4 billion or 19.9% YoY. FX impact, JPY9.9 billion, excluding this, the increase was JPY10.5 billion.

Non-recurring income loss decreased by JPY2 billion to negative JPY3.5 billion. The decrease of JPY3.5 billion was mainly due to the settlement of leasehold and dispute in the US. Again, on the sale of the land in Asia and Oceania and the costs related to the closure of our customers' plant in Japan.

Included in these nonrecurring gains and losses in operating income was JPY119.5 billion, an increase of 18.4%.

Financial gain or loss was JPY14 billion, an increase of JPY4.5 billion YoY.

Profit attributable to owners of the parent was JPY73 billion, an increase of JPY8.9 billion or 14%.

Now, the performance of each segment has been discussed for each quarter so far. I will skip this action. In addition, key management indicators, summary cash flows, and summary BS of FYE2023 is presented in the document from page 31 as appendix.



次に、非経常損益は前期比 20 億円減益のマイナス 35 億円となりました。このマイナス 35 億円は主に米国における賃貸設備関連、装備の救済に伴うもの、アジア・オセアニアにおける土地の売却益、日本における顧客工場閉鎖関連費用などとなります。

この非経常損益を含んだ営業利益は 1,195 億円となり、前期比 184 億円、18.1%の増益となりました。

金融損益はマイナス 140 億円計上されており、前期比で 45 億円増加しております。

親会社の所有者に帰属する当期利益は 730 億円で、前期比 89 億円、14%の増益となりました。

なおセグメント毎の状況については、これまで四半期ごとに説明させていただいておりますので、割愛させていただきます。

また 31 ページ以降に Appendix として重要経営指標、要約キャッシュ・フロー、要約財政状態計算書として、2023 年 3 月期の数値を掲載しております。

## 重要経営指標

項目	単位	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期
基本的 1 株当たり当期利益	円	148.13	168.85
海外売上収益比率	%	59.2	63.0
ROE	%	11.2	10.8
ROCE	%	6.8	7.6
ROCE after Tax	%	4.8	5.4
1株当たり年間配当金	円	34	38
配当性向	%	23.0	22.5
設備投資及び投資	十億円	76.5	94.7
減価償却費および償却費	十億円	92.4	105.7
フリー・キャッシュ・フロー	十億円	77.9	89.8
調整後ネットD/Eレシオ	倍	0.94	0.81
有利子負債残高	十億円	929.2	941.7
純有利子負債残高	十億円	835.5	809.5

35 May 11, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 results



35 ページをご覧くださいませでしょうか。重要経営指標では、中期経営計画にも財務 KPI として掲げております ROCE after Tax が前年比プラス 0.6%の 5.4%となっており、調整後ネット・デット・エクイティ・レシオも前期末の 0.94 倍から 0.81 倍に大きく改善いたしております。また設備投資、および投資も前期比プラス 182 億円の 947 億円と、今後の成長に向けて着実に増えております。2023 年 3 月期第 4 四半期、ならびに通期の業績に関する説明は以上となります。

## Key performance indicators

Item	Unit	FYE2022 Full-term	FYE2023 Full-term
Basic earnings per share	JPY	148.13	168.85
Overseas sales ratio	%	59.2	63.0
ROE	%	11.2	10.8
ROCE	%	6.8	7.6
ROCE after Tax	%	4.8	5.4
Annual dividends per share	JPY	34	38
Dividend payout ratio	%	23.0	22.5
CAPEX (fund basis) & Investments and loans	¥bn.	76.5	94.7
Depreciation and amortization	¥bn.	92.4	105.7
Free cash flow	¥bn.	77.9	89.8
Adjusted net D/E ratio	Times	0.94	0.81
Interest-bearing liabilities	¥bn.	929.2	941.7
Net interest-bearing liabilities	¥bn.	835.5	809.5

35 May 11, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 results



Please take a look at page 35.

In terms of key management indicators, financial KPI is specified in the mid-term management plan, ROCE after tax was 5.4%, up 0.6% from the previous year. Adjusted D/E ratio improved significantly from 0.94 million to 0.81 times. CapEx and investment increased as it led to JPY94.7 billion, an increase of JPY18.2 billion YoY.

This concludes my comments on the Q4 FY2023 results as well as the full-year results.

## 業績概要

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

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



最後に先ほどドレイパーからもご説明いたしました、2024年3月期通期業績予想について、補足等触れさせていただきます。資料の28ページをご覧ください。

まず為替レートの前提については、先ほどドレイパーからお話しいたしましたとおり、1USドル130円、1ユーロは140円としており、1オーストラリアドルは93.5円で計算しております。為替感応度については先ほどご説明しましたとおり、本資料の3ページにお示ししております。

通期業績予想における売上収益は1兆1,600億円で、前期比266億円、2.2%の減収です。コア営業利益ですが1,275億円で、前期比44億円、3.6%の増益です。通期における為替換算による影響は、現時点で売上収益においてマイナス183億円、コア営業利益でマイナス22億円を見込んでおります。

次に営業利益は1,275億円で、前期比80億円、6.7%の増益を見込んでおります。

事業環境といたしましては、グローバルにエレクトロニクスおよび鉄鋼産業における需要の鈍化が見込まれますが、先ほど濱田とドレイパーからご説明いたしましたとおり、コスト変動にしなやかに対応しながら、機運の高まる環境、水素社会に貢献する商機を確実に取り込むとともに、生産性向上、コスト削減等に継続的に取り組みながら、食品、飲料、医薬といったレジリエントなマーケットで見込まれる、堅調な需要を取り込んでまいります。

なおセグメント別の予想に関する情報は、当社の各地域の事業戦略そのものであり、競争市場の観点から当社グループの事業遂行に影響を及ぼす可能性がございますため、開示を控えさせていただいておりますが、今後も実績につきましては従来どおり、四半期ごとにセグメント別に皆様にとって有効な情報を開示してまいりたいと存じます。2024年3月期の通期の予想については以上となります。

## Consolidated forecast

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

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



Finally, I would like to supplement the forecast for FY2024 as explained by Draper earlier. Please look at page 28.

As for the exchange rate assumption, as Draper mentioned earlier, JPY130 per US dollar and JPY140 per euro and JPY93.5 per Australian dollar. As for the sensitivity, it has been explained, and that is indicated on page 3.

Revenue for the full year is forecasted at JPY1.16 trillion, a decrease of JPY26.6 billion or negative 2.2% from the previous year. Core OI increased by JPY4.4 billion or 3.6% to JPY127.5 billion. For the full year, an exchange rate impact of JPY18.3 billion on the negative sales and JPY2.2 billion on core OI.

OI is expected to increase by JPY8 billion or 6.7% to JPY127.5 billion.

As for the business environment, demand in the electronics and the steel industries is expected to slow globally, as was explained by Hamada and Draper. While responding effectively to fluctuations in cost, we will continue to seize business opportunities that contribute to an increasingly promising environment and hydrogen-based society. At the same time, we are continuing to improve productivity and reduce costs, we will take advantage of the robust demand expected in resilient markets such as food, beverages, and pharmaceuticals.

We have refrained from disclosing segment specific forecasts as these reflect our regional business strategies and may affect the Group and performance in a competitive market. However, we will continue to provide segment results on a quarterly basis as we have done in the past. This is the outlook for FYE2024.

The FYE2023 full-term earnings presentation will be held next Friday, May 19. The top management from each segment will attend this briefing to discuss our initiatives for the current fiscal year. We hope that this briefing will help you to gain a better understanding.

That is all for me. Thank you.

なお、来週5月19日金曜日に決算説明会を開催いたします。各セグメントのトップも参加して、今期の取り組み等についてお話しする説明会となりますので、ぜひご参加いただき、より理解を深めていただけましたら幸いです。私からの説明は以上でございます。

## 質疑応答 (敬称略)

**樫山 [M]**：濱田社長、ドレイパーCFO、梶山 IR 部長、ご説明ありがとうございました。これから質疑応答のお時間とさせていただきます。当社より指名されましたら、続いて質問内容をお話してください。ご質問される際には最初に会社名、お名前をお伝えいただき、ご質問は一通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。それでは大村様、ご質問をお願いいたします。

**大村 [Q]**：UBS 証券の大村です。本日はありがとうございます。合計で 2 問あるんですけども、1 問目はご実績に関してですが、御社がエリア別の計画をご開示されていなかったの、第 4 クォーターについて、予想と比べて実績がどのような評価なのかを、まずコメントをいただけたら幸いです。それに加えて今期について、定性的でもいいんですけども、地域別にどのようにお考えか。何か傾向に変動があるのであれば、コメントいただけますでしょうか。これが 1 問目です。

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

Regarding the forecast, as you mentioned, we don't disclose by region, but we provide the trends that we're seeing. Overall, the trends in the Japan business, Japan exceeded the forecast in Q4. They had a very strong performance with electronics-related equipment and also installations. They exceeded the forecast.

The US business also had a strong Q4, basically driven by price. Europe is the same, similar to the US with strong pricing. Asia and Oceania was a little bit below forecast. Japan, US, and Europe were above. Thermos was below as well. Those are the general trends for the business for the quarter.

**大村 [Q]**：ありがとうございます。今期予想については何か傾向に変更、変化はございますでしょうか。

**Draper [A]**: For FYE2024, obviously, we just kind of rolled up and had our budget approved recently. What we see right now is our Q4 was probably a little bit better than we expected. We expected that to continue a little bit into Q1. But I think 2024, all in all, will be a challenging year, especially as you look towards H2. I think the outlook is a

## Question & Answer (without honorifics)

**Momiyama [M]**: Thank you very much, Mr. Hamada, Mr. Draper, and Mr. Kajiyama. Thank you very much for your explanation.

Now, we would like to take questions. I would like to make a few points to keep in mind. As I mentioned at the beginning of this conference, if you would like to participate in the Q&A session in English, please join us via this audio line in Zoom. Please note that when Mr. Draper and English speakers answer your questions, Japanese audio on Zoom will be translated by our simultaneous interpreter.

Next, I would like to explain the procedure of today's Q&A session. First of all, please raise your hand by pressing the raise hand button on the control panel displayed at the bottom of the Zoom screen, then click on the Q&A button and fill in your company name and your name. You do not need to fill in your question. Once you have been nominated by us, please tell us what your question is. When you ask a question, please tell us your company name and name first, and then ask your question in a one-question one-answer format. If you wish to cancel your question, please press the raise hand button again and put your hand down. Please note that your questions will be posted on our corporate website at a later date, along with our presentation.

That is all from myself. We would now like to take questions in the order received until the scheduled finish time.

Mr. Omura, your question, please.

**Omura [Q]**: This is Omura of UBS Securities. Thank you very much for the explanation.

I have two questions in total. My first question is, as for your performance, your company by area plan has not been planned, has not been disclosed. In Q4, your actuals compared to your forecast actuals, how do you assess your actuals in Q4 vs your forecast? Please comment on that. On a qualitative basis, were there any changes in the trend in each of the regions? That's my first question.

**ドレイパー [A]**：ご質問ありがとうございます。ドレイパーです。まずフォーキャストですけども、リージョンごとに開示していませんが、われわれが見ているトレンドですけども、全体的にトレンド、日本ビジネスにおいては第 4 四半期は過達しました。非常に強い業績で、エレクトロニクス関連の機器、それからインストレーションで予想を上回りました。

米国も非常に強い第 4 四半期ですが、これは主にプライシングによってけん引されました。ヨーロッパも米国同様、プライシングが上手くいきました。アジア・オセアニアは少しフォーキャストを下回りました。日本、米国は少し上がっていて、サーモス、それからアジア・オセアニアが少し下回っていました。これが第 4 四半期の業績です。

**Omura [Q]**: Thank you very much. Any changes in the trend for this year's forecast?

**ドレイパー [A]**：24 年度ですけども、ちょうど最近予算の承認を得たところですので、今見えているのは、第 4 四半期は少し期待よりも良かった。これは Q1 にかけて少し続くと思いますけれども、今期は

bit uncertain. We're trying to hopefully have a good year, but H1, probably a little bit stronger; 2H, maybe slowing down.

**大村 [Q]**：10 ページを今、拝見させていただいてまして、米国と欧州でこういったかたちでご開示いただいて、非常に助かっております。お伺いしたいのは、ここにある米国と欧州の中の項目の違いですが、これは拝見させていただくと例えばバックオフィスとか原料仕入調達のところ、米国が課題になっているのが拝見されるのと、欧州でも調達という観点で、あとはマーケティングなど項目が異なっているんですけれども、この辺りのどういう課題意識を持っているかをご紹介いただきたいのと。

あとこういったかたちで、もし将来的に日本についても情報開示をいただければ助かります、というお願いでございます。以上です。よろしくお願いいたします。

**Draper [A]**: I'll make a few comments. Hamada-san would like to add a few. He'll jump in as well. Regarding our procurement and productivity initiatives across both Europe and US, right? They're pretty mature programs. By mature, we've got an organization that knows what they need to do. They need to keep identifying opportunities to become more efficient. We follow productivity as a continuous improvement across the board. Japan business has maybe less formality to it. They work on more of a daily basis on productivity rather than such a formal program. There are different ways that is being handled, and we're kind of focusing on converging all three of those programs to maybe more commonality. A little bit more formal, US, Europe. A little less formal in Japan, but we're focusing towards a more convergent and more similar approach going into the future.

**濱田 [A]**：追加という訳ではございませんが、産業ガス、どこも基本的には似たような構造ではございますが、やはり若干の地域性というものがあって、少しずつ歴史的にも異なっております。特にヨーロッパの場合だと、同じ NGE というユニットで捉えておりますが、国が違ったり、あるいは比較的狭い中でいくつもの国、それから競合相手がいたりする状況の中で、何が一番効果があるかというスタディの下に進んでおります。

それからアメリカの場合には非常に広い地域に対して、こういったアプローチが一番効果的であるか。特に輸送ですとか、そういったことに対する効果が非常に大きく出ること。

それから、これから日本で展開、日本でも当然コストダウンは今までもやっておりますが、このやり方、Lean Six Sigma を全く同じに導入するかどうかは今、検討している最中ではございますが、基本的には同じようなことを展開していくつもりでございます。

少し難しい年になりそうです。特に下期にかけて不安定要素が多い。前期のほうが下期よりも少し良い状況ではないかと思えます。

**Omura [Q]**: My second question, on page 10. I'm looking at page 10 right now. In US and Europe, you are disclosing the numbers, so thank you very much for your business. What I want to ask is, in the US and Europe, the difference in the items. If I look at this back office or raw materials procurement in these items, the US have several challenges, and for Europe, from a procurement perspective as well as marketing.

What kind of challenges do you see specifically in these items? In the future, as for Japan, if you can disclose information in this manner in the same way in Japan as well in the future, I would appreciate it very much.

That is all for myself. Thank you.

**ドレイパー [A]**：いくつかコメントをして、そして濱田さんからも補足いただきます。調達、生産性ですが、ヨーロッパと米国に関して。ちょうど非常に成熟したプログラムなんです。成熟というと組織があって、何をやるか分かっているということです。オポチュニティを常に特定し、効率性を高めています。生産性というのは継続的な努力です。日本ビジネスは少しフォーマリティがないかもしれません。もう少し日々の業務改善の中でやっています。違うやり方です。

三つのプログラムをより収斂して共通性を持たせたいと思っています。日本はあまりフォーマルではない。そして米国、ヨーロッパ、よりフォーマルなかたちでやっていますけれども、将来的には同じようなアプローチをとっていきたいと考えています。

**Hamada [A]**: Not really to add information. But as for industrial gas in all regions, I think we have similar structures in all regions. However, there are regionalities. Gradually, there have been differences historically. For example, when it comes to Europe, even in the same energy unit, there are differences depending on countries. There are many, many countries or many competitors in the small region. What is most efficient is what we are studying.

In the case of the US, this is a very vast area. What kind of approach would be most efficient? We are always thinking, for example, in terms of transportation, and we believe that efficiency can be enjoyed in these areas. Cost reduction efforts have been made in Japan continuously.

However, Lean Six Sigma, whether or not we will introduce Lean Six Sigma in the same manner or not, we are still deciding. However, we would like to introduce the same approach.

Now, whether there are great differences between Japan and the US, maybe not. When it comes to cost reduction, the contents would be pretty much similar.

However, when it comes to logistics, the general containers, the transportation format may be different, the distance from the user to locations are different. Which is most efficient? What is most efficient is under assessment examination before introducing it. This is The Right Way or Lean Six Sigma. Japan will be taking the same approach in a slightly different manner.

日本と欧米と大きく違うことがあるかという、これもさほどございません。こちらをコストダウンということで考えれば、中身は似たようなことになると思います。ただロジスティクス、特にいわゆる一般の容器、バラ便ですね。こういったものにつきましては輸送の形態が代理店が入っているとか、そういうかたちの違い、それから輸送距離の違い、拠点からユーザーへの距離の違い、こういったものがございまして、この中で要するにどれが一番効果を発揮するであろうかということ、いろいろ査定、検討しながら導入していくのが、Lean Six Sigma、Productivity や The Right Way ございまして、日本もやり方は同じですが、取り上げるものについては若干の違いが出てくるかと考えております。以上です。

**大村 [Q]**：よく分かりました。ありがとうございます。

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

**榎本 [Q]**：BofA 証券、榎本です。同時通訳が使えないので財務で 2 点、あと脱炭素で 1 点質問があるんですけども、最初の 2 点は英語で質問します。

**Enomoto [Q]**: Could you give me the number in CapEx on March 24?

**Draper [A]**: On March 24, our expectation is about, JPY140 billion is our expectation. It will probably be a little bit below that, but that's what the number rolled up on a global basis.

**Enomoto [Q]**: It looks like it's very big. Could you elaborate on that factor? Is there a growth of the CapEx?

**Draper [A]**: Yes. I mean, overall, when you go across the regions, we've approved a lot of projects recently. We've announced some of those projects externally. Some of the HyCO projects in India and also in the US. Those have been announced. We have other projects that we have not announced yet for strategic reasons. But overall, we have a good amount of projects that we've recently approved. I can't get into the specifics on it. And like I said, the JPY140 billion is probably a little bit aggressive of a number. I think we'll be more conservative than that when it comes in. But that's how the numbers rolled up when we did our bottoms-up approach.

**Enomoto [Q]**: Thank you. My second question is on the macro view on the Company guidance. How do you make the Company guidance? I think you said H2 would slowdown. It looks like some conservation beyond the macro. But could you give me some hint of your macro view in the new company guidance?

**Omura [M]**: Understood. Thank you very much.

**Momiyama [M]**: Thank you for the question. Next, Enomoto-san, please.

**Enomoto [Q]**: BofA Securities, Enomoto is my name. The Zoom translation cannot be used. I've got two financial questions and another one is about the carbonization. The first two questions are asked in English.

**榎本 [Q]**：新年度の設備投資に関してです。CAPEX についての想定額を教えてくださいませんか。

**ドレイパー [A]**：24 年度の期待値は 1,400 億円です。もしかしたらちょっと下回るかもしれませんが、グローバルベースでこれぐらいのレベルを考えています。

**榎本 [Q]**：成長がかなり大きいように見えるんですけども、どのような要因が CAPEX の伸びに寄与するのでしょうか。

**ドレイパー [A]**：全体として多くのプロジェクトをやっています、最近。いくつかのプロジェクトを対外的には発表しています。HyCO プロジェクト、インドですとか米国など、既に発表済みです。それからまだ発表していないものが、戦略的な理由で公表しておりませんが進行中です。ですから、これらも順番に承認していくということになります。1,400 億円というのはかなりアグレッシブな数字かとは思いますが、もしかしたらもう少し堅めの着地になるかもしれません。ボトムアップアプローチでまいります。

**榎本 [Q]**：ありがとうございます。二つ目の質問です。マクロの観点から。ガイダンスですけども、下期に鈍化するということでしたが、これはマクロの影響ということでしょうか。マクロの視点について、ガイダンスに影響する要因について教えてくださいませんか。

**Draper [A]:** Sure. On company guidance, what will we see from a market perspective, I'll kind of cover the markets, and I'm blending these across all the regions. Right now, we're seeing steel probably relatively negative across most regions, in most geographies. Transportation is relatively neutral. Electronics is actually mixed. While it's a bit negative in East Asia, it's actually a little bit more positive in Japan and also in Europe, negative in US.

Food and beverage, since it's a resilient market, we find that all regions are seeing positivity across food and beverage as well as health care. Chemical industry is a bit mixed, mostly neutral and negative, but we do see some positivity in Asia and Oceania. Energy has been mostly mixed, but probably slightly positive. And then also kind of other markets and manufacturing are kind of relatively neutral.

When I mentioned the numbers about H2 a little bit weaker. I'm looking at it from a kind of a sequential basis as well. You have to look at it from either YoY or sequential. I think that we're probably going to start it off, Q1 a little stronger, have a lull in Q2 and then probably have an increase in 2H. But there's a YoY and a sequential perspective that you both have to take into consideration.

**榎本 [Q]:** ありがとうございます。3つ目は日本語で質問いたします。脱炭素の取り組みで今回、欧州、紹介いただいたんですけれども、肝心要の日本の進捗がどうなっているかを教えてください。波方のターミナルの話も発表されたと思いますし、御社はなんといっても日本で一番大きい工業ガスメーカーなので、日本政府の政策も今、大きく変化しておりますので、そこにどういったチャンスがあるかを教えていただければ幸いです。

**濱田 [A]:** 具体的なプロジェクト、成約しているものは申し上げにくい。そこまでいっていないものが多いんですけれども、既にいろいろ発表しておりますように、いろんなアンモニアの燃焼ですとか、それからガラスメーカーへの燃焼技術ですとか、こういったものは全てカーボンニュートラル、脱炭素に結びつく技術の導入ということでございます。

この間、日本の経産省がグリーントランスフォーメーションの第1段階の展開を発表いたしまして、特に大量のGHGを排出している会社、鉄ですとか化学ですとか、こういったチームに対してデータを集めて、積極的に対応していくことが始まっておりまして。今回、当社がカーボンニュートラルのウェブサイトを立て、その中で紹介しているいろんな技術も、これらの大量のGHGを排出するお客様の生産工程でお使いいただければ、実際にその効果が発揮できるものでございます。

ですから、現実的な導入はこれから始まるものだと思っております、お客様によって例えばサイズの違いですとか、若干のデザインの違いだとかいう要求はございますけれども、こういったものがかなり実際にお客様からの、日本の国内で問合せが増えておりまして、今、現実的にそういうデザインや設計のお話が非常に増えてきているのが現状でございます。

**榎本 [Q]:** 分かりました。ありがとうございました。

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

**ドライバー [A]:** ガイダンスですけれども、市場の観点から、これはそれぞれの地域を見ています。例えば鉄鋼業ですけれども、ほとんどの地域で厳しい。そして輸送については中立です。エレクトロニクスに関してはミックスです。東アジアはややマイナス、日本と欧州はややポジティブ。アメリカはマイナスです。

飲食について、レジリエントな市場です。ですからプラスだと思っています。医療も同様です。化学業界についてもミックス、どちらかというと中立かネガティブ。ただアジア・オセアニアについてはプラスの要因があります。ミックスが若干プラスに働くかと思います。それから製造業については比較的ニュートラルです。

下期について若干弱含みになるんじゃないかという話をしましたけれども、これは連続性にもよります。ですから対前年で見たときに1Qが比較的堅調、そしてだんだんと下がっていくといったイメージです。ですから、そのような継続性という点についても考慮しているということです。

**Enomoto [Q]:** Okay. Understood. Thank you. I'll speak Japanese.

And the third question, decarbonization initiatives. The European example is mentioned, but how is the progress in Japan? Namikata terminal project was announced, and you are the biggest industrial gas manufacturer. The government of Japan and the policy has been drastically changing. Where are you and what is the current status in Japan?

**Hamada [A]:** As for the concluded concrete project, sorry, we are not reaching that far. We cannot disclose that, but there are some announcements already being made. Ammonia combustion or glass manufacturers combustion technologies are all related to decarbonization technology.

The other day, Japanese METI announced retransformation Phase I deployment especially GHG mass emitter, inclusive of the steel and chemical industries, aggregate data, and proactive response. I mean, this has been initiated. In our corporate carbon neutrality website, there are some technologies introduced. That's primarily for the mass emitter, if our technologies are opted during the production process, the huge emission reduction can be expected.

Those technologies will be adopted from now on. Of course, there is a difference in scale by customer and a different design may be adopted. We have a very high number of inquiries coming to us. Practically speaking, we have a number of discussions going on for specific design and details. That's where we are.

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

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

**山田 [Q]**：みずほ証券の山田でございます。よろしくお願いいたします。一つ目が 11 ページでございます、主な重要な設備投資、バックログのところですけども、ここで化学及びエネルギーが一番大きなシェアを占めているのは、今、社長様がおっしゃったようなアンモニア混焼ですとか燃焼、また HyCO みたいなものがここにおおむね入るからという理解でよろしいでしょうか。

もしその理解でよいのであれば、この環境水素社会関連の投資のアセットターンオーバーは、通常のこれまでの投資よりもアセットターンオーバーが低い、つまり対投資売上収益が小さくなるような投資だと私は理解していますが、それについても十分なリターンが見込めるような長期契約みたいなものが、もう結べているのか教えてください。お願いします。

**濱田 [A]**：ご質問ありがとうございます。基本的には例えば HyCO のような、非常に大きな顧客に対しての 1 対 1 対応のようなものは、個別の契約として 15 年とか 20 年の期間での供給契約になっております。非常に収益性は高いのですが、そういった長期での契約となります。

今、最初におっしゃったように、鉄や金属について、それから化学、エネルギーに対しての投資は大体お話しになったように、全ての投資が私どもの設備や技術を使うことによって、カーボンニュートラルに、あるいは脱炭素、GHG の削減につながるものであるという捉え方をして、今回このまとめ方をしております。

ですから、こういった鉄や化学エネルギーに対しての設備は、非常にある意味で大きいものがございまして、例えば医療関係などに比べると大きいものがございまして、そういう意味での長期の契約をベースにした投資案件ということになります。

エレクトロニクスに関しましてはいろんな案件がございまして、分離器をつくって付けて、要するに窒素のジェネレーターを設置してガスを供給するケースも非常に大きな投資でございまして、10 年、15 年の契約ベースになります。

ただ、それ以外にもいわゆる特殊材料ガスですとか、あるいは半導体関係の機器を製作して販売、設置する事業もこの中に入っております。

エレクトロニクスはガスにかかわる設備がどのくらいの比率を占めるかということ、そんなに高くはないと思います。なんせ非常に半導体の製造装置は高価なものでございます。それでもガスのメーカーからするとかなり大きな投資になることは間違いございませんので、ここに示してあるような 24% という比率を占めているということでございます。基本的にそういうことでございます。

**山田 [Q]**：その上で、この環境水素関連投資も含めた社会貢献関連が 50% と書いてありますけれども、この部分は多くが長契ベースであって、収益がかなりの確度で分かっていると。それは御社でハードルレートを明らかに超えているようなかたちになっていると理解してよろしいですね。

**Yamada [Q]**: Yamada from Mizuho Securities.

My first question is page 11, the key CapEx and the backlog. Science and energy accounts for the largest share as the President mentioned. Ammonia combustion and HyCO, I guess, is largely included. Is my understanding correct? If my understanding is correct, the environmental and hydrogen society-related investment asset turnover will be lower than conventional asset turnover. That is my understanding. But long term, do you already have a long-term contract so that you will be able to enjoy a conventional high-level return?

If I understand this correctly, I understand that the asset turnover of this environmental hydrogen society related investment is lower than the normal investment to date, which means that the asset turnover is lower than the normal investment to date. Please let me know if you have already concluded something like that long term contract. Please let me know.

**Hamada [A]**: Basically, a large customer like HyCO, a one-to-one relationship. If we have one relationship, we will have a 15- or 20-year long-term supply contract. Profitability is pretty high, but we will have a very long-term contract.

As you mentioned, as for steel, metal, and science and energy, investment in these areas. Chemical and energy, investment in these areas by using our equipment and technology, carbon neutrality or reduction of GHG decarbonization will be achieved. That is why we have prepared our materials in this manner. Steel, chemicals, and energy-related investments in a sense, are very large in size. For example, compared to medical-related investments, they are pretty large. In that sense, based on long-term contracts, we have all these different investment projects.

For electronics in yellow, there are a lot of different projects using separators, nitrogen generator, attached in order to supply gas, that is one case. This again involves a great amount of investment. These are 10- to 15-year contracts. However, other than that the special gas-facility gas or semiconductor-related equipment manufacturing installments and sales are also included.

I don't think that electronics accounts for a very high percentage of equipment related to gas. Semiconductor manufacturing equipment is very expensive. Even so, from the point of view of a gas manufacturer, it is undoubtedly a fairly large investment, and that is why it accounts for 24% of the total as shown here. That is basically what we are talking about.

**Yamada [Q]**: This environment and hydrogen-related investments, inclusive solid contribution is 50%. That's what it says. This is a majority, it's long-term contract. In a high probability, you know how much profit you will be made. It's way above your hurdle rate, is that correct?



**濱田 [A]**：はい。基本的にそう考えていただいでよろしいかと思ひます。当然、ハードルレートの設定はありまして、それを下回することは私としては承認できませんので、それは問題ございせんが、先ほどちょっと触れましたように、これから GHG の削減に向けて各お客様が設置するいろんな設備については、場合によっては販売するものも出てくるかと考えております。

例えば燃焼技術を展開するときに、当社がバーナー設備を設置して当社がお貸しするかたちではなくて、メーカーさん、ユーザーさんに販売するケースも今後、出てくるかと思ひます。ただ、そういった設備も結構大がかりなものがございしますので、これについては今後、場合によっては販売の場合と長期の契約の場合と両方出てくるかと思ひますが、現在ここで出てきているものは、基本的にはそういう契約ベースに基づいてお考え下さい。

**山田 [Q]**：将来ここに出てくるバックログでは、今おっしゃったような販売は外数ですよね。

**濱田 [A]**：外数でございます。

**山田 [Q]**：拡大に大いに期待しております。よろしくお願ひいたします。すみません、今から英語に変えます。

**Yamada [Q]**: I'd like to ask you Mr. Draper regarding the outlook for the electronics-rated businesses because what we are hearing from the downstream industries are quite down. We believe there is a fair chance for us to see longer-than-expected corrections throughout this year and maybe past Q1 next year as well. If it happens, I had a sense that you are expecting some recoveries towards the end of this fiscal year, yet if the delay happens, do you think there is any way to recover the shortfall for those things? Or would it be just the opportunity losses?

**Draper [A]**: I'm not sure if I caught the whole question but let me see if I can make some comments and then ask a follow-up if you would like.

What we're seeing right now is, as I mentioned, Europe, for example, seeing softer volume, but overall, their pricing is really carrying them through because energy costs are moderating. Those energy costs keep moderating, the pricing decrease is going to kind of lag. When it went up, it was lagging and now as the costs are going down, the price reduction lags. It lags as long as possible. We also purposely try to make sure we log that.

But overall, we're seeing a little bit of positive signs in Europe. The European team was actually here this week and they said that the economy seems to be showing some signs of light. They said that a recession may be avoided now. Overall, we're seeing mixed signals. It depends where you look, who you talk to. But right now, we're seeing some stress now, but we actually see maybe things improving a little bit as you get into 2H.

When you look at the US, it's just been kind of keep chugging along. Even though there's high inflation and other pressures that the volumes have remained relatively stable and the package business and hardgood has been a bit positive. They've been continuing to perform well despite changes in the economy.

In Japan, it is probably a little bit similar to that as well. No major swings, positive or negative, but relatively stable volumes for the most part. When you look at electronics, electronics is a bit depressed in general. But we do think at the end of this upcoming year, we should see some positive impact in electronics, but everyone has different opinions, but that's at least what we're expecting as of now.

**Hamada [A]**: Basically, that is the correct understanding, yes. Hurdle rates have been set. Of course, we will not approve any investment below the hurdle rate. But as I touched upon earlier, towards reducing GHG, the customers will be installing various equipment for them.

We may be selling some of that equipment, for example, when developing combustion technology, our company may install burner equipment and not lease the equipment. We may be selling to users or customers. There may be such cases in the future. However, this equipment will be very large in scale. Therefore, there will be cases where we may sell or cases where we may be having a long-term contract with customers.

**Yamada [Q]**: The backlog that will appear here in the future does not include the number of sales like you just mentioned.

**Hamada [A]**: No, it does not.

**Yamada [Q]**: We are very much looking forward to the expansion. Sorry, I will change it to English now.

**山田 [Q]**：では、ドライバーさんに今後のエレクトロニクス関連のビジネスについて、見通しを聞きたいと思ひます。ダウンストリームのビジネスの話を知ると非常に今、雲行きがあやしい。今年、それから来年の第1四半期について、私は今年度終わりまでに回復すると見通せると思ひていますが、もし遅れがあればこうしたことに対する不足をどのように回復されるおつもりでしょうか。それとも単なるオポチュニティロスなんでしょうか。

**ドライバー [A]**：質問の全体、よく理解できなかったかもしれせんけれども、少しコメントさせていただきたいと思ひます。その後、フォローアップをお願ひします。

今、われわれが見ているのは、ヨーロッパはボリュームがちょっと軟調です。プライシングでなんとかしています。エネルギーコストが下がっているのです。このまま続きますと価格の落ちが少し遅れますので、コストが下がって、その後で価格が下がる。そうするとそれが長く続けばいいということで、意図的に価格の落ちを遅らせたいと思ひます。

しかしヨーロッパでは、少しポジティブなサインもあります。ヨーロッパのチームは今週ここに来たんですけれども、景気に少し明かりが見えてきたと言ひています。景気後退がもしかすると避けられたかもしれないと言ひています。ということで、いろんなシグナルがあります。誰と話すかによって言ひていることが違うのですが、少し下期に向かって改善するかもしれせん。

At the very end of this calendar year, we'll start seeing some positive movement in electronics. Does that help give you some color?

**Yamada [Q]:** Yes, yes. What I was concerned about is, especially electronics because in my understanding, some of the specialty gases margin, pro margin is quite high. Volume does matter in my understanding. Also, some equipment profit margins are also reasonably high. Do you feel any threat regarding the delay of recoveries in electronics industries? Or are you taking a reasonably conservative approach in related businesses, so we do not need to already concern about it?

**Draper [A]:** I think overall, as we did our budgets for this FY2024, I think we were relatively conservative in the electronics business. I don't think we built in a large ramp in H2. I think our position was conservative, assuming it was going to stay relatively negative through most of the year.

**諸石 [A]:** エレクトロニクスビジネスですが、これはなかなかいろんな見方があって、7月には戻るといいう見方もありの、年内いっぱい戻らないという見方もある中で、われわれはセカンドハーフから戻り始めるだろうという見方をしております。

アラン・ドレイパーからはコンサバティブに計画しているという話がありましたが、あまり悲観的に心配しなくていいのかなという見方を今、しております。

**Yamada [M]:** Thank you. Time is running out, so that's about it. Thanks very much indeed.

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

**河野 [Q]:** 野村証券、河野でございます。よろしくをお願いいたします。二つお願いしたいんですけども。まず日本事業の第4四半期の利益115億円ということで、非常に強かったわけですが、前四半期比の74億円から41億円ほど増益になっています。これはガスの値上げ効果とか機器の販売が強か

米国はインフレがあって、ほかのプレッシャーもありますけれども、数量はある程度安定しています。パッケージビジネス、ハードグッズもポジティブです。ですので非常に良い業績があります。景気が変わってはいますけれども。

日本はこれに似たような状況かもしれません。大きなプラスもマイナスもぶれはあまりなく、安定しています。エレクトロニクスを見ますと少し一般的には抑えられていますけれども、今年は少しポジティブなサインがエレクトロニクスでも見えるかもしれません。人によって言うことが違うかもしれませんが、私たちはそう思っています。

今年の暦年は、少しエレクトロニクスでポジティブな兆候が見られるかもしれません。これでよろしいですか。

**山田 [Q]:** 私の懸念はエレクトロニクスなんです。私の理解では特殊ガス、マージンが少し高いのでポリウムが重要ですよ。ですから機器によっては利益率が少し高いものも含まれている。なんらかのエレクトロニクス業界の回復が遅れることに脅威を感じていますか。それともエレクトロニクス関連のビジネスでコンサバティブなアプローチをとっていらっしゃるの、われわれが心配しなくてもいいのでしょうか。

**ドレイパー [A]:** 今年24年の予算ですけれども、比較的电子エレクトロニクスについては保守的に見ています。下期に大きな回復を織り込んでいるわけではありません。比較的1年間を通してネガティブであることを見込んだ予算になっています。何か付け足すところはありますでしょうか。

**Moroishi [A]:** When it comes to East Asia's electronic business, there are various ways of looking at things. Some say that it will recover in July. Some say they will not recover this within this year. We believe that from H2, things will start to pick up. That is our view.

But Mr. Draper, he did mention that we are relatively conservative in our plan, but we don't believe that you don't feel that we should be too pessimistic.

**山田 [Q]:** 分かりました。では以上です、私からは。ありがとうございます。

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

**Kono [Q]:** Hello. I'm Kono of Nomura Securities. There are two questions.

The Japan business Q4 profit was JPY11.5 billion. It was quite strong YoY, and JPY7.4 billion to JPY11.5 million by an increase of JPY4.1 billion. Is that a gas price revision or appliances and those contributing factors according to your explanation? But what is the biggest contributor in terms of the finance returns?

ったとか、いくつか要因をご説明いただきましたけれども、それぞれ金額ベースで貢献が大きかったのはどの項目なのかを教えてください。

そして4Qは日本事業の利益率、9.6%ということで、上期が6%台でしたので率でもかなり改善しているわけですが、この日本事業のマージンの改善は御社の課題になっていたと思うんですが、これが前進したと捉えていいのかどうか。新年度の日本事業の利益率の継続性なども踏まえて教えてください。これが1問目です。

**Draper [A]:** Thank you for your question.

Regarding the Japan business, as you mentioned, they had a strong Q4. There are really two aspects, really the two key aspects.

One is, as Kajiyama-san mentioned and then Hamada-san alluded to, and I did, is the pricing efforts that the Japan team has done have been really strong now. They've done three pricing actions. Really getting some momentum on pricing. I think pricing is the first aspect that's helping the margins.

The second aspect is really the equipment, equipment installations and special projects that they did. There was a lot of activity. They had a full workload, and that really drove a lot of the top line and bottom line improvement.

**河野 [Q]:** 分かりました、ありがとうございます。質問二つ目をお願いしたいんですけども、今年、新年度のエネルギーコストの前提を日本、アメリカ、欧州とでどう見られているかを教えてください。化石燃料の価格は上がったたり下がったり乱高下していますけれども、各地域でどのようにエネルギーコストの前提を今年は見られていますでしょうか。

**Draper [A]:** The energy cost assumptions are a bit different. For Japan, we do have energy costs basically moderating and then staying at a little bit lower levels than Q1 of the calendar year. We think Q1 of the calendar year was probably the high mark. We're also following obviously, various analysts and estimates regarding the external environment. But Q1 of the calendar year was higher, and it's kind of moderating for the rest of the year. That's what we expect for Japan.

Europe, we had probably higher numbers in our power budget for Europe. Right now, they're running and trending below what we were expecting when we did our budget roughly four to six weeks ago when we finalized it. Europe numbers are running a bit lower.

In the US, I don't think there's been any major change in the US power cost estimates for what they're using. I think they're using kind of a flat situation from where they were in the last quarter or two. I've not heard any major change in their assumptions.

Europe is probably going to be a little low. Japan is probably going to continue to moderate and then the US is going to be probably flat to where they've been.

And in Q4, segment OI margin in Japan was 9.6%, on the other hand in 1H, it was around 6%. The margin improved significantly. I think margin improvement was our major challenge. I mean, can we interpret that this has this as an improvement? That's question number one.

**ドライバー [A]:** ありがとうございます。日本事業についてですけれども、第4四半期は非常に堅調でした。二つの側面がありました。二つの主要な側面です。

一つは梶山さんがおっしゃった、濱田さんからもありましたけれども、価格改定の取り組みを日本チームが行ったことです。三つのプライシングアクションをとりまして、そして価格についての勢いを得たのが1点目。これがマージンに貢献しました。

それから機器、それから設置、特別プロジェクトなどです。さまざまな活動が行われたことで、トプラインもボトムラインも改善することとなりました。

**Kono [Q]:** Understood. Thank you. Second question. In this fiscal term, energy cost assumption, Japan, US, and Europe, what are the assumptions? There is a fluctuation of the fossil fuel prices in each region. What is your energy cost assumption for this year?

**ドライバー [A]:** エネルギーコストの想定ですけれども、異なっています。日本は落ち着く、比較的低いというのが1Qで考えています。カレンダーイヤーの1Qがハイマークだと思っています。もちろん外部環境によるということになりますけれども、1-3の四半期が一番高いと思っています。

欧州に関しては、電力予算としては高めだと思います。ですけれども、現状のトレンドは当初の想定に比べるとちょっと下回っています。

米国、あまり大きな変化はないと思います。電力想定に関してです。ですからフラットな状況であることです。この直近の第1四半期については変わっていません。

欧州は下がり基調、日本は中くらい、そして米国は回復基調という感じでしょうか。

河野 [Q]: 分かりました、ありがとうございます

縦山 [M]: 皆様、ご質問ありがとうございました。お時間の都合によりましてお受けできなかったご質問につきましては、後日個別の取材で承りたく存じます。

最後に私から、皆様にお知らせがございます。既にご案内しておりますが、来週 5 月 19 日金曜日 11 時より、日本時間になりますが、通期決算説明会の開催を予定しております。この説明会では日本、米国、欧州、アジア・オセアニア、サーモスの全ての事業セグメントの責任者も出席予定でございます。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

それでは、これにて 2023 年 3 月期第 4 四半期決算説明テレフォンカンファレンスを終了させていただきます。なお、本日の電話会議の内容は後日、当社コーポレートサイトの IR ページにて公開する予定でございます。本日はご多用のところ、当社のテレフォンカンファレンスにご出席いただきまして、誠にありがとうございました。

[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ますが、これらに限りません）を含んでおります。

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

Kono [Q]: Thank you.

Momiyama [M]: Thank you very much all for your questions. Due to time, there were questions that we were not able to take, but we would like to take additional questions in individual interviews.

And lastly, as already announced on May 19, Friday from 11:00 AM Japan time. We would like to have a full-term earning presentation, and the meeting will be attended by the head of all business segments, Japan, the US, Europe, Asia and Oceania, and Thermos.

We would like to now conclude our fiscal year ending March 2023 Q4 earnings call. The content of today's conference call will be posted on the IR page of our corporate website at a later date. Thank you very much for taking time out of your busy schedules to participate in today's conference call, and thank you for your many questions.

[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.