



日本酸素ホールディングス株式会社

2021年3月期 通期決算説明会

2021年5月20日



NIPPON SANSO Holdings Corporation

Financial Results Analyst Conference for the Fiscal Year Ending March 2021 full-term

May 20, 2021

- ・ 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

梅原：皆様、本日はご多用の折、日本酸素ホールディングス 2021 年 3 月期通期決算説明会にご出席賜り、誠にありがとうございます。私は財務・経理室 IR 部長の梅原と申します。どうぞよろしくお願します。

本日は前回に引き続き、新型コロナウイルス感染症予防のため、会場へお集まりいただいていた説明会を取りやめ、ウェブおよび電話を使っての開催とさせていただいております。皆様のご理解、ご協力、誠にありがとうございます。

一部の投資家の皆様へのご案内については、本日 17 時までのご案内していたんですけれども、予定のほう 16 時半予定とさせていただいておりますので、ご了承お願いいたします。

説明会を始めます前に、資料についてご案内いたします。説明会ご参加のお申込みをいただいた方には開催直前ではございましたが、本日の説明会資料をメールにてご送信いたしました。また Zoom、ウェビナーにてご参加の皆様にはこの後、画面にて資料を共有させていただきます。お電話にてご参加の皆様には大変申し訳ございませんが、メールでお送りした資料をご参照願います。

それでは、本日の登壇者を紹介いたします。代表取締役社長 CEO、市原でございます。取締役副社長執行役員、濱田でございます。取締役、太陽日酸社長、永田でございます。執行役員経営企画室長、諸石でございます。執行役員技術・環境統括室長兼 CSO、三木でございます。執行役員財務・経理室長兼 CFO、アラン・ドレイパーでございます。サーモス株式会社社長、中條でございます。

本日の進行につきまして、ご案内いたします。

まず社長 CEO、市原のあいさつの後、2021 年 3 月期決算総括につきまして、CFO のアラン・ドレイパーより資料に沿ってご説明をいたします。その後、2022 年 3 月期事業計画について、副社長の濱田よりご説明いたします。

質疑応答につきましては、説明終了後にお時間を設けております。

それでは、大変お待たせいたしました。市原社長、よろしく申し上げます。

市原：皆さん、こんにちは。日本酸素ホールディングス社長の市原でございます。

本日は、私どもの決算説明会にご多用中のところお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。皆さんはもう先刻、ご承知の話でございますけれども、私どもは昨年 10 月 1 日より持株会社体制に移行いたしました。従いまして、本日の決算説明会は持株会社体制移行してから第 1 回、初めての決算説明会になります。

それからこれも皆様、先刻ご承知の話でございますけれども、6 月 18 日、私どもの株主総会がございませぬが、その日付をもちまして社長が交代いたします。現副社長、濱田さんが 6 月 18 日以降、日本酸素ホールディングスの社長になると、新体制になるわけでございます。

Presentation

Umehara: Good afternoon, everyone. Thank you for taking the time out of your busy schedule today to join the briefing session of NIPPON SANSO Holdings financial results for the year ended March 31, 2021 full-term. I am Umehara of IR Department, General Manager, and will serve as the moderator.

Because of COVID-19 and to prevent the infection, we have canceled holding the physical teleconferencing, physical conferences, but instead, we are having this briefing session through conference call.

And as for the information provided to some of the investors, we have already notified that the meeting is going to last until 5:00 PM, but we are going to aim at finishing by 4:30 PM. Before we start the presentation, I'd like to introduce the presentation materials. Those of you who have already applied for this, just prior to this meeting, we have sent the presentation materials by e-mail. And for those of you who are joining on this conference call by webinar, we are going to share the materials on the screen. And those of you who are really were joining by teleconferencing will please refer to the presentation materials we have sent by email.

Let me introduce the attendees today. First, Representative Director, President, and CEO, Ichihara. Member of the Board, Executive Vice President, Hamada. Member of the Board, Representative Director, and President of TNSC, Nagata. Executive Officer and the Head of the Group Corporate Planning Office, Moroishi. Activity Officer, Group Technological Affairs and Environment Office, and CSO, Miki. Executive Officer, Group Finance and Accounting Office, and CFO, Alan Draper. And President of Thermos K.K. is Chujo.

I'd like to talk about how we are going to proceed with this presentation. First of all, Ichihara is going to give the introduction, and that will be followed by Mr. Draper, CFO, to give the overview of the results of the previous fiscal year, in line with the presentation material. Lastly, Hamada, Executive Vice President, will discuss the business plan for the current fiscal year ending March 2022. And as for the Q&A, after the presentation, we're going to spend time to entertain your questions. And those of you who are joining Zoom or Webinar, please push the raise hand bottom at the bottom of the Q&A button and please fill in your identification and your name.

Thank you very much for you for waiting. And I would like to ask Mr. Ichihara to say a few words.

Ichihara: Good afternoon, everyone. And my name is Ichihara, CEO of Nippon Sanso Holdings. And thank you very much for taking the time out of your busy schedule to join this briefing session. You are very aware already, but as of the October 1 last year, we have made the transition to the holding company structure. And so, this briefing is going to be the very first briefing session of the financial results after we have shifted to the holding company structure.

And also, you are very familiar with this June 18, and we are going to hold our shareholders' meeting. And as of that date, we are going to have the replacement of the president. The current Executive Vice President, Hamada, is going to take over and become the President CEO of Nippon Sanso Holdings. And so, we are going to have the new management structure. And so, we are to give the overview of the fiscal year ended March 31, 2021. And as for the overview, we would like to ask for Mr. Alan Draper, CFO, to do that. And as for the discussion of the business plan

従いまして、本日、2021年3月期の総括、今、進行役からもお話ございましたけれども、総括につきましてはアラン・ドレイパーCFOより、それから2022年3月期の事業計画につきましては濱田副社長より説明を差し上げたく、かように考えております。

新体制になりましても、引き続きよろしく私どものことをお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。私からは以上でございます。

梅原：市原社長、ありがとうございました。続きましてアラン CFO より、よろしく申し上げます。

Draپر: Thank you very much. Good afternoon, everyone. It's my pleasure to be here with everyone today.

2. FYE2021 Overview

Review of Mid-term management plan "Ortus Stage 2"

(Four years plan from April 2017 to March 2021)

Mid-term management plan "Ortus" Stage 2" focused on four key strategies:



Our main efforts, strong focus, and achievements were made in the following areas:

1. Increased globalization and expansion through the acquisition of the European business and the US HyCO² business
2. Commissioned five on-site projects in the U.S.
3. Strengthened the electronics specialty gases business sector in East Asia
4. Enhanced and expanded supply base in the Asia & Oceania region.
5. Transitioned to holdings company structure which fosters improved communication, faster decision making and mobilization

The COVID-19 pandemic in Q1 FYE 2021 caused most of our manufacturing customers to significantly reduce production activities which in turn reduced their industrial gas requirements and our sales. The subsequent quarters had a strong recovery until profit returned in Q3 FYE 2021 to pre-crisis levels.

¹ Ortus: "Beginning, Birth" in Latin

² HyCO Business: A business that supplies Hydrogen(H₂) and Carbon monoxide(CO) on-site to petroleum refining and petrochemical manufacturers.

Please turn to slide 6. First, let's take a brief look back on the Ortus Stage 2 midterm management plan. Ortus Stage 2 was a 4-year management plan that began April 2017 and ended March 2021. The plan followed our key strategies stipulated in the previous midterm management plan Ortus Stage 1.

Those key strategies were structural reforms, globalization, innovation, and mergers and acquisitions. We made significant progress toward each strategy with M&A and globalization being most pronounced. As you may recall, during the course of this midterm plan, Linde and Praxair the industrial gas majors merged, and we were uniquely positioned to acquire 2 businesses in late 2018 and early 2019. The 2 businesses acquired were the European operations of Praxair and the US HyCO operations of Linde. This opportunity was a result of divestiture stipulations imposed by antitrust regulators. The combined investment totaled approximately JPY680 billion and was achieved through debt and hybrid debt financing.

In February 2019, we reviewed the numerical targets of the midterm plan and established a new debt-to-equity ratio as the KPI for financial soundness. We also provided an explanation to our investors of our new financial targets and the path toward achieving them. Unfortunately, one year after the acquisition and revised targets, the COVID-19 outbreak occurred, and the worldwide spread of the virus dramatically changed the business environment.

for the current fiscal year ending March 2022, we would ask Mr. Hamada, Executive Vice President, to make the presentation. I would like to solicit your continued support and cooperation as we are moving into the new management structure.

Thank you.

Umehara: Mr. Ichihara, thank you. We'd now like to invite our CFO, Alan Draper, to give the overview.

ドレイパー：ありがとうございます。皆様、こんにちは。本日はご参加いただき、うれしく思います。

2. 2021年3月期 総括

中期経営計画「Ortus Stage 2」総括

(2017年4月～2021年3月までの4か年計画)

中期経営計画「Ortus」 Stage 2」 4つの重点戦略:



私たちの主な取組み、注力したテーマ、そして達成した成果は以下の通りです。

1. グローバル化を企画し、欧州事業及び米国HyCO²事業を買収して事業を大きく拡大
2. 米国で、新たに獲得した5件のオンサイト案件が稼働開始
3. 東アジアで、エレクトロニクス（半導体）向けの電子材料ガス事業を強化
4. アジア・オセアニア地域で、供給基地等の設備投資案件が順次稼働開始
5. 持株会社化で地域事業会社に権限委譲を進め、機動的に意思決定していく体制に移行

2021年3月期 第1四半期での新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、当社グループの製造業のお客さまの多くの生産活動が大幅に落ち込み、産業ガスの需要の減少とともに当社グループの売上にも影響が及ぼされましたが、その後の四半期では力強い回復が見られ、2021年3月期 第3四半期には危機以前の水準まで利益が回復しました。

¹ Ortus (オルタス)：ラテン語で「始まり、誕生」という意味

² HyCO(ハイコ)事業：石油精製・石油化学メーカー向けに水素(Hydrogen)と一酸化炭素(Carbon monoxide)をオンサイトで供給する事業

それでは、6ページをご覧ください。初めに手短かに、中期経営計画 Ortus Stage 2 の総括をいたします。

Ortus Stage 2 は 2017 年 4 月から 2021 年 3 月までの 4 年経営計画でした。この計画はその前の中計、Ortus Stage 1 の重点戦略に則ったものでした。それらは構造改革、グローバリゼーション、イノベーション、そして M&A を踏襲いたしました。

各戦略とも大きな進捗を見ましたけれども、特にグローバル化と M&A が顕著でした。ご存知のとおり、この中計期間中に海外の産業ガスメジャーであります Linde と Praxair が合併いたしました。

そして弊社は 2018 年後半から 2019 年初頭にかけて、反トラスト法規制のもと、売却対象となった二つの事業を買収することができました。Praxair の欧州事業と Linde の米国 HyCO 事業でした。これは、競争法の規制当局が売却対象としたものでありました。投資総額は約 6,800 億円で、ハイブリッドデットファイナンスを含めたデットファイナンスで資金調達いたしました。

この後、2019 年 2 月、本中計の数値目標見直し、財務健全性の KPI として、新たなネット D/E レシオを設定いたしました。投資家の皆様には、新たな目標とそれらを達成する道筋についてご説明をいたし

However, in spite of this complex global crisis, as seen in the bottom panel of slide 6, we have steadily implemented various actions, which is the foundation for our success and future growth.

2. FYE2021 Overview

Review of Mid-term management plan "Ortus Stage 2"

(Unit: ¥ bn.)	FYE2017 full-term	FYE2018 full-term (the 1st FY)	FYE2019 full-term (the 2nd FY)	FYE2020 full-term (the 3rd FY)	FYE2021 full-term (the Final FY)	FYE2021 (planned) (Announced on Feb. 2019)
Revenue	581.5	646.2	740.3	850.2	818.2	910.0
Core Operating Income**1	54.7	60.0	65.8	90.3	87.2	100.0
Core OI margin	9.4%	9.3%	8.9%	10.6%	10.7%	11.0%
Overseas revenue ratio	40.8%	43.3%	47.9%	55.5%	56.1%	55.0%
ROCE**2	8.4%	8.4%	6.2%	6.4%	6.1%	7.1%
Adjusted net D/E ratio**3	—	—	1.54	1.45	1.15	1.27
Annual dividends per share (¥)	20	23	25	28	30	—

< Future Issues >

- Utilize and leverage our group's comprehensive strengths across regions
- Pursuing Growth and Profitability in the mature industrial gas market (mainly Japan and Europe)
- Implementation of M&A and capital investment in the growing industrial gas market (the U.S., Asia and Oceania)
- Aggressive sales activities related to electronic materials and gas for electronics, and R&D of advanced technologies
- Implement business measures that contribute to the realization of a sustainability society (Decarbonization, resolution of food issues, etc.)

**1 Core operating income: It is calculated as operating income excluding certain gains and expenses attributable to non-recurring factors (non-recurring items). Non-recurring items are costs of structural reform (cost for withdrawal or downsizing business operations and special retirement allowances), losses caused by disasters or serious accidents, and other gains and expenses (such as disposal of idling assets).
 **2 ROCE(Return on Capital Employed): A profitability indicator which is calculated as Core operating income / (outstanding interest-bearing debt + equity attributable to owners of parent)
 **3 Adjusted net D/E ratio: Please refer to Appendix_P.27.



Please turn to slide 7.

In fiscal year March 2017, the Company on the left-hand side of this page recorded sales revenue of JPY581.5 billion and core operating income of JPY54.7 billion. Sales revenue and operating income for the year ended March 31, 2021 was increased approximately 1.4 times and 1.6 times the March 2017 levels, respectively. On a compounded annual growth basis, sales were up approximately 9%, and core OI up 12% for the same period. In fiscal year ending 2021, the pandemic resulted in an unprecedented social and economic environment, resulting in a substantial reduction in global demand.

As a result, we were unable to reach the target value plan for the final year of our revised midterm plan. However, steady efforts and good performance in each business were fruitful and the positive impact is evident in our figures. Over the past 4 years, we organized new objectives and have also identified future challenges. We will carefully implement each of these matters under new midterm plan, which is in development as we speak.

ました。ところが残念なことに、その1年後に、このような修正と買収の後に、新型コロナウイルス感染が発生し、世界的なウイルス蔓延が事業環境を激変させました。

その一方で、このような複雑なグローバルな危機にあっても、スライド6の下段にご覧のとおり、われわれの今後の成長の基盤となるさまざまな取り組みを着実に実施してまいりました。

2. 2021年3月期 総括

中期経営計画「Ortus Stage 2」総括

(単位: 億円)	2017年3月期 通期	2018年3月期 通期 (初年度)	2019年3月期 通期 (第2年度)	2020年3月期 通期 (第3年度)	2021年3月期 通期 (最終年度)	2021年3月期 計画値 (2019年2月発表)
売上収益	5,815	6,462	7,403	8,502	8,182	9,100
コア営業利益**1	547	600	658	903	872	1,000
コア営業利益率	9.4%	9.3%	8.9%	10.6%	10.7%	11.0%
海外売上収益比率	40.8%	43.3%	47.9%	55.5%	56.1%	55.0%
ROCE (使用資本利益率)**2	8.4%	8.4%	6.2%	6.4%	6.1%	7.1%
調整後ネットD/Eレシオ**3	—	—	1.54	1.45	1.15	1.27
1株あたり年間配当金 (円)	20	23	25	28	30	—

<今後の課題>

- 地域横断的なグループ総合力の強化
- 成熟した産業ガス市場（主に日本、欧州）における成長性・収益性の追求
- 成長する産業ガス市場（米国、アジア・オセアニア）でのM&A・設備投資の実行
- エレクトロニクス向け電子材料ガス関連の積極的な営業活動、先端技術のR&D
- サステナビリティ社会実現（脱炭素社会、食糧問題解決等）に貢献する事業施策の実行

**1 コア営業利益: 営業利益から非経常的な要因により発生した損益（非経常項目）を除いて算出した数値で、非経常項目には構造改革費用（事業譲渡・撤退、特別退職金）、災害や重大な事故による損失、その他（臨時資産の処理など）が該当
 **2 ROCE(Return on Capital Employed 使用資本利益率): コア営業利益 / (有利子負債 + 親会社の所有者に帰属する株分) で算出する収益性指標
 **3 調整後ネットD/Eレシオ: Appendix_P.27参照



それでは7ページ、お願いいたします。

2017年3月期、弊社の売上収益はご覧のとおり、5,815億円でした。そしてコア営業利益は547億円でした。2021年3月期には、売上収益は2017年3月期の水準からおおよそ1.4倍、そしてコア営業利益は約1.6倍になりました。そしてCAGRのペースでは9%増の売上、そしてコア営業利益は2%増となっています。

2021年3月期は、コロナ禍がもたらした未曾有の社会経済環境の変化により、グローバルな需要が大幅に減少いたしました。その結果、われわれは修正後の中計の最終年度の目標数値を達成することはできませんでした。しかしながら、各事業における地道な努力は良好なパフォーマンスと成果を上げ、ポジティブな結果が数字にも表れています。

過去4年間にわたって、われわれは新しい目的を整理し、今後の課題も明らかにしてきました。現在、まさに策定中の新しい中計のもと、これらの事項各々を丁寧に実行してまいります。

Summary: Progress toward Financial targets

FYE2021 Business performance in diligent manner during COVID-19	<ul style="list-style-type: none"> Stable production and supply of essential industrial gases and medical equipment In Europe and the U.S., where demand for industrial gases experienced a sharp and sudden reduction, cost controls, cost reduction, and productivity actions were implemented to compensate for some of the volume reduction. In Thermos Business, although demand related to outdoor products, which are our mainstay products, fell significantly, we expanded sales to stimulate new demand for household products (tumblers and fried bread) by capturing the lifestyles of people who changed due to restrictions on out-of-home work and telecommuting.
Initiatives for Group development of comprehensive strengths	<ul style="list-style-type: none"> Creating synergies by sharing the strengths and advantages of each region globally through the transition to a holding company structure. Actively deploy best practices in other regions globally, such as Productivity, which is ahead of the European business Develop electronics-related businesses (electronic materials gas, related equipment and construction) through a unified group strategy, including sales, logistics, and planning, through a strong global business network
Steadily promoting financial soundness	<ul style="list-style-type: none"> Reduce interest-bearing debt and steadily return profits to shareholders^{*1} after steadily managing working capital based on cash generated against the backdrop of business expansion Reduce interest-bearing debt as planned in line with the target set in February 2019 of "falling below the adjusted net D/E ratio^{*2} 1.0 times by the fiscal year ending March 2023"

^{*1} Steadily return profits to shareholders: Please refer to P.7

^{*2} Adjusted net D/E ratio: 50% of the amount raised through hybrid financing (¥250 bn) is accepted as "capital" by rating agencies, so this is an indicator of safety (financial soundness) calculated by taking this portion into account. Please refer to Appendix_P.27.

8 May 20, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2021 results



Please turn to slide 8.

This page provides the progress we've made toward our financial targets. Overall, we performed well in the midst of this pandemic. At our production and logistics sites, all of our employees have worked tirelessly to provide a stable supply of our essential products to our customers. In THERMOS, despite a decline in demand for outdoor-related products, we strengthened sales promotion by capturing the growing demand for frying pans, tumblers, and other household goods, which are associated with being indoors as a result of states of emergency and other government restrictions. In addition, we shifted our business to a holding company structure on October 1, 2020. Through this structure, we have and will continue to deploy best practices and strengths of each region globally to improve the collective strength of our organization.

For example, the European productivity program operated by Nippon Gases Europe has been introduced across the Asia segment. In addition, we're steadily improving our global performance in the electronics market, utilizing our knowledge, technical skills, and global business and commercial network. In terms of financial soundness, we generated strong cash flows, expanded our business, and had also begun to systematically reduce our debt load. In addition, we are steadily returning profits to our shareholders through dividends.

As mentioned earlier, during the term of Ortus Stage 2, the Company acquired Europe and HyCO business assets, which resulted in significant debt financing. In response, we adopted the adjusted net debt-to-equity ratio as a KPI for tracking our financial soundness. We have set a target of reducing adjusted debt to equity to 1 by the end of the year March 2023. We are well on track to achieve this objective. Our current debt-to-equity ratio is 1.15, which is down from 1.54, which was in March 2019.

要旨：財務目標に向けた進捗

コロナ禍中で精励した2021年3月期通期業績	<ul style="list-style-type: none"> 必要とされている産業ガスや医療機器の安定した生産・供給 産業ガスの需要が急激に減少した欧米では、数量減少の一部を補うために、コスト管理、原価低減、生産性向上などの諸施策を実施 サーモス事業では、主力製品であるアウトドア関連の需要が大きく落ち込むも、外出制限や在宅勤務により変化した人々のライフスタイルを捉えて家庭用品（タンブラーやフライパン）の新たな需要を喚起する拡販を実施
グループ総合力発揮の取組み	<ul style="list-style-type: none"> 持株会社体制への移行により、各地域の強みや優位点をグローバルに共有展開したシナジーの創出 欧州事業で先行する「Productivity」など、グローバル各極のベストプラクティスを他極に積極展開 強力なグローバル事業ネットワークを通じて、販売、物流、企画などグループ統一戦略にてエレクトロニクス関連事業（電子材料ガスや関連機器・工事）を展開
着実に財務健全化を推進	<ul style="list-style-type: none"> 事業の拡大を背景に生み出されたキャッシュをもとに、堅実な運転資金管理を行った上で、有利子負債の削減し、着実な株主への還元^{*1}を実施 2019年2月に定めた「2023年3月期までに、調整後ネットD/Eレシオ^{*2} 1.0倍を下回る」という目標に沿って、有利子負債を所期の計画通りに削減

^{*1} 着実な株主への還元：P.7参照

^{*2} 調整後ネットD/Eレシオ：格付機関により、ハイブリッドファイナンスで調達した金額（2,500億円）の50%を資本として認められていますので、この部分を考慮して算出した安全性（財務健全性）を示す指標。Appendix_P.27参照

8 May 20, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2021 results



それでは8ページ、お願いいたします。こちらのページにおきましては、財務目標に向けての進捗を説明しております。

全般的にコロナ蔓延があった中で、よく健闘した結果となっています。生産、物流拠点において、われわれの従業員全員がたゆみない努力で感染防止に努め、お客様に必要な不可欠な生産製品の安定供給に努めました。

サーモス事業では、アウトドア関連商品の需要の落ち込みはありましたが、フライパン、タンブラー、その他の家庭用品の需要増を取り込むべく、拡販を強化いたしました。そして、これはさまざまな政府による規制、規則、そしてまた緊急事態宣言下にあったことです。

さらに2020年10月1日をもちまして持株会社体制に移行し、こうした体制によりさらにグループ組織全体の総合力を向上すべく、各地域のベストプラクティスと強みをグローバルに共有、展開しております。

例えば、ヨーロッパの生産性プログラム、これは日本化せずヨーロッパが運営していますが、これをアジア地域に導入しました。

また既にエレクトロニクス市場におきましてはわれわれの知識、技術スキル、グローバル事業ネットワークを、そしてコマースネットワークを活用してグローバルなパフォーマンスを着実に向上させています。

財務健全化という点では、しっかりとキャッシュ・フローを創出し、事業を拡大し、また債務負担低減に計画的に取り組み始めました。加えまして、配当を通じて株主への利益還元も着実に進んでいます。

2. FYE2021 Overview

Summary of Consolidated financial results (FYE2021 Full-term)

	FYE2020 Full-term	FYE2021 Full-term	YoY Difference	% Change	FYE2021 Forecast
(Unit: ¥ bn.)					(Announced on Feb. 2)
Revenue	850.2	818.2	-32.0	-3.8%	802.0
Core Operating Income	90.3	87.2	-3.1	-3.4%	83.0
Core OI margin	10.6%	10.7%			10.3%
Non-recurring profit and loss	3.5	1.5	-2.0		1.6
Operating Income (IFRS)	93.9	88.8	-5.1	-5.4%	84.6
OI margin	11.0%	10.9%			10.5%
Income before income taxes	79.1	77.7	-1.4	-1.8%	72.9
Net income attributable to owners of the parent	53.3	55.2	+1.9	+3.5%	48.1
NI margin	6.3%	6.7%			6.0%
EPS (¥)	123.26	127.59	+4.33		111.15
Forex					
USD (¥)	108.95	105.94	-3.01		105
EUR (¥)	120.85	124.07	+3.22		123

* Total Forex impact for FYE2021 full-term: Negative impacts of ¥0.75 bn. on revenue and Positive impacts of ¥0.1 bn. on core operating income.



Please turn to slide 9. Next, let me explain the results for the fiscal year ended March 31, 2021.

Revenue amounted to JPY818.2 billion, a decrease of JPY32 billion or 3.8% from the previous year. Core operating income was JPY87.2 billion, a decrease of JPY3.1 billion or 3.4% from the previous fiscal year. The core operating income margin sits at 10.7%. Both reductions on the sales and core operating income were a result of a weak first half of the fiscal year due to the COVID-19 impact.

The exchange rate impact compared to prior fiscal years is as follows. The Yen appreciated versus the USD by JPY3.01. The yen depreciated versus euro by JPY3.2. As a result, the FX impact on net sales revenue was negatively impacted by JPY750 million, and on core operating income, it was positive JPY100 million. In nonrecurring profit and loss, a total of JPY3.5 billion was recorded in the previous fiscal year, mainly due to gain on sale of land in Japan, net of impairment losses related to business restructuring. The current fiscal year was positively impacted JPY1.5 billion related to a legal settlement with a supplier net of losses from business liquidation.

Operating income was JPY88.8 billion, a decrease of JPY5.1 billion or 5.4% from the previous fiscal year. The decrease is larger than the core OI impact due to less favorability in the nonrecurring items as mentioned YoY. Profit attributable to owners of the parent was JPY55.2 billion, an increase of JPY1.9 billion or 3.5% from the previous fiscal year. The positive net income results on lower sales and core OI was a result of lower financing costs and lower

先ほど申し上げましたとおり、Ortus Stage 2 期間中に、欧州事業と HyCO 事業を取得し、相当のデットファイナンスを実施しました。その対応として、財務健全性向上のための KPI として、調整後ネット D/E レシオを採用しました。

2023 年 3 月期までには有利子負債を削減し、1.0 倍を下回る目標を設定しています。この目標達成に向け、計画どおりに削減を進めており、今現在 1.15 倍まで下がっています。これは 2019 年 3 月には 1.54 倍だったものであります。

2. 2021年3月期 総括

連結決算要約 (通期累計)

	2020年3月期 通期	2021年3月期 通期	前期比 増減額	増減率	2021年3月期 通期予想
(単位: 億円)					(2/2発表)
売上収益	8,502	8,182	-320	-3.8%	8,020
コア営業利益	903	872	-31	-3.4%	830
コア営業利益率	10.6%	10.7%			10.3%
非経常損益	35	15	-20		16
営業利益 (IFRS)	939	888	-51	-5.4%	846
営業利益率	11.0%	10.9%			10.5%
税引前利益	791	777	-14	-1.8%	729
親会社の所有者に帰属する当期利益	533	552	+19	+3.5%	481
当期利益率	6.3%	6.7%			6.0%
1株あたり当期利益 (EPS) (円)	123.26	127.59	+4.33		111.15
為替レート					
米ドル (円)	108.95	105.94	-3.01		105
ユーロ (円)	120.85	124.07	+3.22		123

※2021年3月期 (通期) における為替換算による影響額合計: 売上収益 -7.5億円 コア営業利益 +1.0億円



9 ページ、お願いします。次に、2021 年 3 月期通期の業績についてご説明いたします。

売上高は 8,182 億円です。前期比 320 億円、3.8%の減となりました。コア営業利益は前期比 31 億円、3.4%減の 872 億円。コア営業利益率は 10.7%です。この両方の減が、コロナ禍の影響を与えることとなりました。そして為替レートは前期比で上がっており、対米ドル 3.01 円の円高、対ユーロ 3.22 円の円安となりました。

この結果、売上高への為替影響は 7 億 5,000 万円のマイナス、コア営業利益への為替影響は 1 億円のプラスとなりました。非経常損益では前期、日本の土地売却益や事業構造改革に伴う減損などで合計 35 億円の損失を計上しました。

今期、事業整理に伴う減損を除き、訴訟和解金に関連して、合計 15 億円のプラスの影響がありました。営業利益は前期比 51 億円、5.4%減の 888 億円となりました。コア営業利益が減少したにもかかわらず、当期利益が増加をしました。親会社の所有者に帰属する当期利益は前期比 19 億円、3.5%増の 552 億円となりました。

income taxes. The lower income taxes were favorably impacted primarily by a JPY2.6 billion tax accounting adjustment on accumulated earnings of overseas subsidiaries due to the signing of a Japan-Spain tax treaty.

2. FYE2021 Overview

Segment Revenue (FYE2021 Full-term)

	FYE2020	FYE2021		YoY			FYE2021
	full-term	full-term	Composition ratio	Difference	% Change	Forex impact	forecast
(Unit: ¥ bn.)							(Announced on Feb. 2)
Gas business in Japan	356.1	338.9	41.4%	-17.2	-4.8%	-	330.9
Gas business in the U.S.	198.8	189.9	23.2%	-8.9	-4.5%	-5.4	186.5
Gas business in Europe	165.5	160.0	19.6%	-5.5	-3.3%	+4.4	157.7
Gas business in A&O*	104.5	105.3	12.9%	+0.8	+0.7%	+0.3	102.3
Thermos business	25.1	23.9	2.9%	-1.2	-4.6%	-0.0	24.6
Consolidated total	850.2	818.2	100.0%	-32.0	-3.8%	-0.7	802.0

* A&O: Asia and Oceania.

10 May 20, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2021 results



Please move on to the next slide, slide 10.

Segment revenue. With the exception of the Asia and Oceania gas business, sales declined across all segments. As disclosed in the first half of fiscal year-end 2021 results briefing. Sales in the European gas business and thermos business declined more than 10% compared with the previous fiscal year, but demand recovered in the second half. In terms of impact of foreign exchange, the Yen's appreciation against the US dollar was close to JPY3 compared to previous fiscal year. And the yen depreciation was close to JPY3 compared to the euro. This resulted in a negative impact of JPY5.4 billion in the US and a positive JPY4.4 billion in the Europe Gas business.

Full year segment sales were down compared to prior year, but due to a strong recovery, we ended up above the revised outlook, which was announced on February 2, 2021. This can be seen on the right-hand side of the page.

売上高およびコア営業利益が減少をしたにもかかわらず、当期利益が増加したのは主に日・スペイン租税条約の締結により、海外子会社の累積利益に対する税務会計上の調整額 26 億円を計上したことにより金融費用が減少したこと、および法人税が減少したことによるものです。

2. 2021年3月期 総括

セグメント売上収益（通期累計）

	2020年3月期	2021年3月期		前期比		為替影響	2021年3月期
	通期	通期	構成比	増減額	増減率		通期予想
(単位: 億円)							(2/2発表)
国内ガス事業	3,561	3,389	41.4%	-172	-4.8%	-	3,309
米国ガス事業	1,988	1,899	23.2%	-89	-4.5%	-54	1,865
欧州ガス事業	1,655	1,600	19.6%	-55	-3.3%	+44	1,577
アジア・オセアニアガス事業	1,045	1,053	12.9%	+8	+0.7%	+3	1,023
サーモス	251	239	2.9%	-12	-4.6%	-0	246
連結合計	8,502	8,182	100.0%	-320	-3.8%	-7	8,020

10 May 20, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2021 results



次のスライド、お願いします。10 ページです。セグメント売上収益についてです。

アジア・オセアニアガス事業を除く全てのセグメントで、減収となりました。前回の第2四半期決算説明会では、欧州ガス事業およびサーモスの売上が前期比で10%以上減少したものの、下期には需要が回復しました。

為替影響については、対米ドルで3円近い円高、対ユーロでは3円近い円安となりました。米国ガス事業では54億円のマイナス、欧州ガス事業では44億円のプラス影響となりました。その結果、通期のセグメント売上は前期減となりましたが、2021年2月2日に発表した修正見通しを上回ることとなりました。

2. FYE2021 Overview

Segment Income*1 (FYE2021 Full-term)

	FYE2020	FYE2021		YoY			FYE2021
	full-term	full-term	Composition ratio	Difference	% Change	Forex impact	forecast
(Unit: ¥ bn.)							(Announced on Feb. 2)
Gas business in Japan	28.7	29.1	33.4%	+0.4	+1.3%	-	27.2
OI margin	8.1%	8.6%					8.2%
Gas business in the U.S.	22.2	23.4	26.9%	+1.2	+5.4%	-0.6	21.4
OI margin	11.2%	12.3%					11.5%
Gas business in Europe	24.8	21.2	24.3%	-3.6	-14.5%	+0.6	21.0
OI margin	15.0%	13.3%					13.3%
Gas business in A&O	9.9	9.4	10.9%	-0.5	-4.6%	+0.0	9.5
OI margin	9.5%	9.0%					9.3%
Thermos business	7.2	5.2	6.0%	-2.0	-27.6%	-0.0	5.7
OI margin	28.8%	21.8%					23.2%
Eliminations or Corporate*2	-2.6	-1.3	-1.5%	+1.3	-	-	-1.8
Consolidated total	90.3	87.2	100.0%	-3.1	-3.4%	+0.1	83.0
Core OI margin	10.6%	10.7%					10.3%

*1 Segment Income : Represents core operating income, which is calculated as operating income excluding certain gains or losses attributable to non-recurring factors (non-recurring items).
 *2 Eliminations or Corporate : Includes elimination of inter-segment transactions and corporate expenses (basic research expenses), etc. not allocated to each reportable segment.



Please turn to page 11.

On segment profit, segment income overall for Japan and the US was up, and it was down in Europe, Asia, Oceania, and THERMOS. Overall, low energy prices, productivity, cost controls, positive price, and some specials contributed to the favorable income performance for Japan, and US. Europe and THERMOS volumes declined more severely as they were impacted severely by the pandemic, and actions were not able to mitigate the impact of this on income.

The Asia and Oceania gas business had a negative impact as a result of an impairment loss of fixed assets in Myanmar as a result of the military coup. This totaled approximately JPY750 million. Excluding this impact, the Asia and Electronics and East Asia segment was solid, and the underlying business improved. The impact of forex rate was minimal as a whole. As a result, the full year core OI outlook announced on February 2, just after Q3 results was exceeded by 5% or JPY4.2 billion.

2. 2021年3月期 総括

セグメント利益*1 (通期累計)

(単位: 億円)	2020年3月期		2021年3月期		前期比		為替影響	2021年3月期 通期予想 (2/2発表)
	通期	構成比	通期	構成比	増減額	増減率		
国内ガス事業	287	33.4%	291	33.4%	+4	+1.3%	-	272
利益率	8.1%		8.6%					8.2%
米国ガス事業	222	26.9%	234	26.9%	+12	+5.4%	-6	214
利益率	11.2%		12.3%					11.5%
欧州ガス事業	248	24.3%	212	24.3%	-36	-14.5%	+6	210
利益率	15.0%		13.3%					13.3%
アジア・オセアニアガス事業	99	10.9%	94	10.9%	-5	-4.6%	+0	95
利益率	9.5%		9.0%					9.3%
サーモス	72	6.0%	52	6.0%	-20	-27.6%	-0	57
利益率	28.8%		21.8%					23.2%
消去又は全社*2	-26	-1.5%	-13	-1.5%	+13	-	-	-18
連結合計	903	100.0%	872	100.0%	-31	-3.4%	+1	830
コア営業利益率	10.6%		10.7%					10.3%

*1 セグメント利益 : 営業利益から経常的な要因により発生した損益 (事業譲渡や繰上り損失等) を除いて算出したコア営業利益で表示
 *2 消去又は全社 : セグメント間取引消去、各報告セグメントに配分していない全社費用 (基礎研究費用) 等を含む



では次のページ、11 ページです。セグメント利益です。

セグメント利益は日本と米国で増加、欧州、アジア・オセアニア、サーモスで減少しました。

日米はエネルギー価格の低下、生産性向上、コスト抑制、それから価格の上昇、一部の特需などが全体的に寄与し、増益となりました。

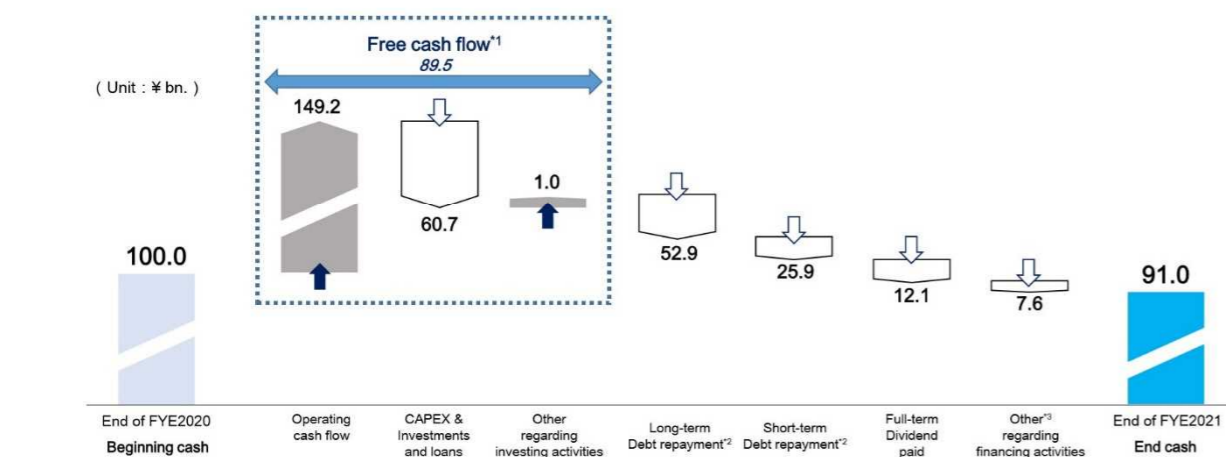
欧州とサーモスの数量減の影響はより大きく、対策を講じて利益への影響を軽減することができませんでした。

アジア・オセアニアガス事業では、ミャンマーの固定資産の減損損失 7 億 5,000 万円を計上したことにより、減益となりました。この影響を除くと、東アジアの電子機器ビジネスは堅調で、基礎的なビジネスは改善しております。

為替影響は、全体として軽微でありました。結果、第 3 四半期決算直後の 2021 年 2 月 2 日に発表した通期見通しを 5% 上回ることができました。

Cash flow (FYE2021 Full-term)

Despite the pandemic, our company generated sufficient free cash flow to distribute dividends and ensure debt reduction.



^{*1} Free cash flow : Items reconstructed from consolidated statements of cash flow prepared in accordance with IFRS. Please refer to Appendix_P.26.

^{*2} Long-term Debt and Short-term Debt repayment : Represents cash paid.

^{*3} Other : Indicates items such as Forex impact on cash lease obligations, acquisition of investments, net proceeds from short term borrowings.

12 May 20, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2021 results



Please turn to slide 12. Cash flows.

Due to cautiousness, we increased our cash position from JPY40 billion to JPY100 billion as of March 31, 2020 to ensure that we would have adequate liquidity going into this crisis. For fiscal year ending March 2021, cash flows from operating activities totaled JPY149.2 billion, as can be seen in the right portion of the dotted line box or Box 2. And free cash flows totaled JPY89.5 billion, an increase of 2.4% from the previous fiscal year. This is a tremendous accomplishment given where we were after the first half of the year. In addition, we repaid JPY79 billion of long-term and short-term debt and continued our dividend distribution to shareholders of approximately JPY12 billion. As a result, cash at the end of the last fiscal year amounted to JPY91 billion, a decrease of JPY9 billion from beginning of the year.

Our business is resilient and even in one of the most severe and difficult business environments of our times, we have been able to manage cash flows, reduce debt, and distribute dividends to our shareholders.

Thank you very much.

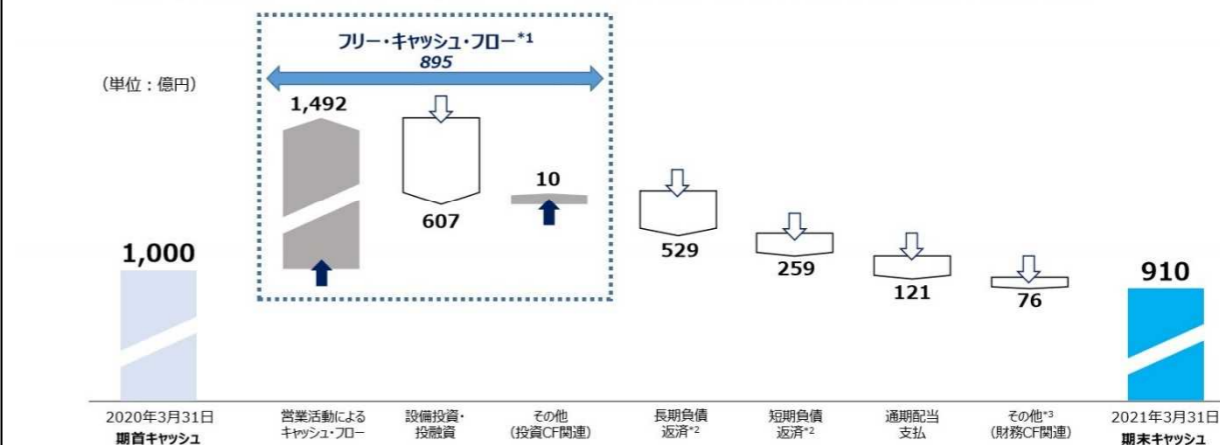
梅原：ありがとうございました。続きまして濱田副社長、よろしくお願いいたします。

濱田：副社長の濱田でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、今期の事業計画についてご説明いたします。

キャッシュ・フロー（通期累計）

コロナ禍の事業環境下でも十分なフリー・キャッシュ・フローを創出し、確実に配当金・金利を支払い、負債の削減を実行



^{*1} フリー・キャッシュ・フロー：IFRS会計基準に基づいて作成した連結キャッシュ・フロー計算書を内部管理体制の指標として再構成した項目。詳細はAppendix_P.26参照

^{*2} 長期・短期負債返済：キャッシュ支払金額を記載

^{*3} その他：為替影響、リースによる支出、投資の取崩による支出、短期借入金の特種減額等を含む

12 May 20, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2021 results



では、12 ページお願いいたします。キャッシュ・フローです。

パンデミックの影響で流動性に不安が生じないよう、慎重な姿勢でキャッシュポジションを400億円から、2020年3月末の時点で1,000億円まで積み上げました。

営業活動によるキャッシュ・フローは1,492億円です。こちら点線枠の右側のところとなっております。フリー・キャッシュ・フローは895億円で、対前年、ほぼ2.4%の増です。これは大きな達成であります。加えて短期、長期の負債788億円の返済を行いました。そして、120億円の配当の支払を行いました。

そして、結果として前期のキャッシュは期首から90億円減少し、910億円となりました。当社のビジネス、回復力があり、前期経験した最も厳しい環境下においても、キャッシュ・フローを維持し、負債を削減し、配当を行うことができました。

ありがとうございました。

Umehara: Next, EVP, Hamada, the floor is yours.

Hamada: This is Hamada, Executive Vice President, and I thank you for this opportunity. I would like to describe the current fiscal year business plan.

要旨：事業環境認識（見通しの前提）

持株会社体制への移行後、各地域における事業の拡大と成長を積極的に取り込める体制ができました。地域ごとに経済環境には違いがあり、それぞれの地域の事情に応じて成長を取り込んでいきます。

<p>不確実・不透明な経済環境</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 新型コロナウイルス感染症の世界的な流行拡大に伴い、当社の事業活動で、さまざまな影響を受けているものの、現時点までに業績に対する深刻な影響は生じておりません。 □ しかし、中長期的な視野に基づいた具体的で実現可能な計画を立てる環境ではないという認識の下、中期経営計画の策定を1年延期し、次につながる「基盤整備及び準備の1年」と位置づけます。
<p>コロナ禍における経済回復</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 当社グループが事業進出している国・地域において、新型コロナウイルス感染症の感染拡大等により、私たちの事業運営で、ネガティブな影響が生じたとしても、あらゆる産業で必要とされるガスを安定的に供給するという産業ガスサプライヤーの使命に変わりはありません。 □ 2020年1月以降、産業ガス事業では主要顧客の生産稼働が落ち込む中で、需要が前期比で大きく減少しましたが、2022年3月期に向けてもグローバル各極の需要の回復基調は継続すると見えています。
<p>力強い成長が期待される原動力</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 半導体向けのエレクトロニクス事業（電子材料ガス、関連機器・工事）では、2021年3月期に続き、国内・東アジアで堅調に成長することを見込みます。 □ 欧州・米国ほか進出域内における経済回復の勢いを取り込みます。今期、欧州で稼働するプラントは2件です。 □ 近年、米国で稼働を開始したオンサイト案件(5件)がユーザーの稼働環境が戻りつつある中での稼働率の向上を見込みます。

14 ページになります。

最初に、事業計画策定の前提となる内外の事業環境についてお話ししたいと思います。当社では今、アラン CFO から説明ありましたが、前期の2021年3月期を最終年度とする中期経営計画 Ortus Stage 2 を進めてまいりました。

本来であれば、この後継の中期経営計画は、この4月からスタートする予定でした。しかしながら先ほどの総括説明にもありましたとおり、昨年当初より世界的に蔓延しました COVID-19 の影響によって、足元の業績に大きな影響が出ました。しかも、時間が経過しても収まる様子はありません。今現在でも続いております。

産業環境全体の見通しを立てるための前提条件が定まらず、信頼できる経営計画を策定できる環境にはございませんでした。従いまして、中期経営計画の策定は1年間延期をし、本年度は堅実な事業運営に努めると同時に、COVID-19 の影響を可能な限り見極めて、より積極的かつ確度の高い事業計画に結びつけられるように経営してまいります。

最初に市原社長より説明ございましたが、ホールディングス体制に移行し、各事業会社における事業拡大と成長を積極的かつタイムリーに進める体制となりました。この COVID-19 の蔓延する中、各地域、国ごとに経済環境には差がございます。ホールディングス体制にした意義をフルに活用して、それぞれの事業、地域の事情に応じた成長と展開をすばやく確実に取り込んでいきたいと思っております。

当社グループの経営理念、「The Gas Professionals」のもとに、安定的にガスを供給することは、これはどのような環境下においても変わりません。

既にアメリカや欧州において設備投資を実施し、稼働を今年度に控えているオンサイト案件や生産設備、それからユーザーの稼働状況が回復することによって、設備の稼働率アップが見込める案件が、今期の収益を支えてまいります。さらにますます重要度が増す半導体産業が、東アジアを中心に拡大して

Summary: Business environment awareness (Assumptions for forecast)

Following the transition to a holding company structure, we were able to proactively incorporate business expansion and growth in each region. There are differences in the economic environment in each region, and we will incorporate growth according to the circumstances of each region.

<p>Uncertain economic environment</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ Although our business activities have been affected in various ways by the pandemic, there has been no serious impact on our business performance to date. □ However, recognizing that the environment is not conducive to making concrete and feasible plans based on a medium-to long-term perspective, we will postpone the formulation of our medium-term management plan for one year and position it as "one year of foundation development and preparation" that will lead to the next leap.
<p>Economic recovery in the COVID-19 disaster</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ Even if the spread of the COVID-19 infection and other factors in the countries and regions in which we operate negatively impact our business, our group's mission as an industrial gas supplier remains unchanged to provide a stable supply of gas needed by all industries. □ Since January 2020, demand in the Industrial Gases business has declined significantly compared with the previous fiscal year amid a decline in production operations at major customers. However, we expect demand in all global regions to continue recovering toward the FYE2022.
<p>Driving force for strong growth expected</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ In the electronics business (electronic material gases, related equipment and construction) for semiconductors, we expect steady growth in Japan and East Asia following the FYE2021. □ We will gain momentum for economic recovery in Europe, the U.S. and elsewhere in the region. Plants operating in Europe this fiscal year (two plants) □ In recent years, on-site projects (five projects) that began operations in the U.S. are expected to improve utilization rates while the user's operating environment is returning.

Please turn to page 14.

First, I would like to discuss the internal and external business environment, which serves as assumption to develop our business plan.

And as Alan has mentioned, in the previous fiscal year ending in March 2021, we have implemented Ortus Stage 2 midterm management plan as the final year. We originally had planned to start the next midterm plan, succeeding that in April this year. However, as mentioned in the summary, because of this COVID-19 outbreak early last year, our latest result was significantly affected. There seemed to be no sign of the pandemic to be contained despite the passage of time. It is still ongoing.

We were not able to define assumptions to come up with the outlook for overall industrial environment and found ourselves not in a position to develop reliable management plans. Therefore, we postponed the formulation of the midterm plan for one year and will strive to ensure a steady business operation during the course of this fiscal year. And at the same time, we will try to assess the impact of COVID-19 to the extent possible so that it will be reflected on a more aggressive and highly reliable business plan.

As Mr. Ichihara mentioned earlier, the transition to a holding company structure now enables us to pursue business expansion and growth of each operating company proactively and in a timely manner. As we are still in the midst of COVID-19 pandemic, there are differences in the economic environment in each region and country, and we will fully utilize the significance of establishing holding structure and make sure to capture growth and deployment opportunities according to circumstances in each region we operate.

Under our group management philosophy of being the gas professional, our commitment to ensure stable supply of gas remains unchanged in whatsoever in any circumstances. Earnings will be supported by on-site projects in production facilities and projects in the US and Europe, where we have already made capital investments and scheduled to start operations this year as well as the projects, where we expect utilization rates to go up as our users will recover violation.

おります。また、サプライチェーンの必然性から USA や欧州の圏内、また日本の国内においても再び投資や生産が活性化してきております。

トータルエレクトロニクスとして展開してきた世界各所の製造供給拠点が、半導体産業の成長を支えます。COVID-19 禍においても、発展する事業に産業に対する供給責任を全うしてまいります。

また後ほどご説明いたしますが、カーボンニュートラルに対する世界的な潮流に対応した開発目標や、事業展開に向けて具体的な準備を進め始めています。その大きな産業改革のタイミングに、会社機能を十分に発揮するためには、確実な事業運営による収益の確保は欠かせないと思っております。

3. 2022年3月期 事業計画

連結決算見通し要約

	2021年3月期	2022年3月期	前期比	
	通期	通期予想	増減額	増減率
(単位: 億円)				
売上収益	8,182	8,650	+468	+5.7%
コア営業利益	872	960	+88	+10.0%
コア営業利益率	10.7%	11.1%		
非経常損益	15	5	-10	
営業利益 (IFRS)	888	965	+77	+8.6%
営業利益率	10.9%	11.2%		
税引前利益	777	860	+83	+10.7%
親会社の所有者に帰属する当期利益	552	582	+30	+5.4%
当期利益率	6.7%	6.7%		
1株あたり当期純利益 (EPS) (円)	127.59	134.49	+6.90	
ROCE (使用資本利益率)	6.1%	6.7%		
調整後ネットD/Eレシオ	1.15	1.01		
為替レート				
米ドル (円)	105.94	105.00	-0.94	
ユーロ (円)	124.07	125.00	+0.93	

15 May 20, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2021 results



それでは、2022年3月期の通期業績予想をご説明いたします。

売上収益は 8,650 億円、前期比プラス 468 億円、5.7%の増収です。

コア営業利益は 960 億円、前期比プラス 88 億円、10%の増益です。コア営業利益率は 11.1%でございます。

為替レートは米ドルに対して 94 銭の円高、ユーロに対して 93 銭の円安を想定しております。

売上収益でマイナス 4 億円を織り込みますが、コア営業利益への影響は非常に軽微です。

親会社の所有者に帰属する当期利益は 582 億円、前期比プラス 30 億円、5.4%の増益です。EPS は 134.49 円、ROCE は 6.7%を見込みます。財務指標として調整後ネット D/E レシオは 1.01 を想定しております。

The semiconductor industry, which is becoming increasingly more important is expanding mainly in East Asia. Due to the necessity of the supply chain in the US, European region, and here in Japan as well, we are seeing revival and active investment and production again. Our manufacturing and supply basis, we have developed as the total electronics strategy in various parts of the world will support the growth of the semiconductor industry. Despite the pandemic, we will continue to fulfill our responsibility to supply industry that are developing further. I will come back to this point later, but we've started to prepare ourselves for development goals and business development and response to the worldwide trend for seeking carbon neutrality.

To fully demonstrate our group-wide function at this major industrial transformation timing, it is indispensable to secure earnings based on solid business management.

3. FYE2022 Business Plan

Summary of Consolidated financial forecast (FYE2022 full-term forecast)

	FYE2021 actual	FYE2022 forecast	YoY	
	full-term	full-term	Difference	% Change
(Unit: ¥ bn.)				
Revenue	818.2	865.0	+46.8	+5.7%
Core Operating Income	87.2	96.0	+8.8	+10.0%
Core OI margin	10.7%	11.1%		
Non-recurring profit and loss	1.5	0.5	-1.0	
Operating Income (IFRS)	88.8	96.5	+7.7	+8.6%
OI margin	10.9%	11.2%		
Income before income taxes	77.7	86.0	+8.3	+10.7%
Net income attributable to owners of the parent	55.2	58.2	+3.0	+5.4%
NI margin	6.7%	6.7%		
EPS (¥)	127.59	134.49	+6.90	
ROCE	6.1%	6.7%		
Adjusted net D/E ratio	1.15	1.01		
Forex				
USD (¥)	105.94	105.00	-0.94	
EUR (¥)	124.07	125.00	+0.93	

15 May 20, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2021 results



Please go to the next page.

Now I'd like to share with you full year forecast for fiscal year ending in March 2022. Revenue is forecasted to be JPY865 billion, up JPY46.8 billion or increase of 5.7% on a YoY basis. Core operating income is expected to increase to JPY96 billion, increased by JPY8.8 billion, 10% growth. Core operating margin is forecasted to be 11.1%. Exchange rate, JPY0.94 appreciation against the dollar and JPY0.93 depreciation against the euro is being achieved. A negative impact of JPY400 million factored into the revenue, while the impact on core operating income is negligible. Profit attributable to owners of the parent is up JPY3 billion or up 5.4% YoY to JPY58.2 billion. EPS is expected to be JPY134.49 and ROCE, 6.7%. As a financial measure, adjusted net D/E ratio is assumed to be 1.01.

セグメント別業績見通し[組換再表示*]

(単位: 億円)		2021年3月期 実績	2022年3月期 見通し		前期比		為替影響
		通期	通期	構成比	増減額	増減率	
国内ガス事業	売上収益	3,419	3,600	41.6%	+181	+5.3%	
	セグメント利益	298	311	32.4%	+13	+4.1%	
	利益率	8.7%	8.6%				
米国ガス事業	売上収益	1,899	1,980	22.9%	+81	+4.2%	-16
	セグメント利益	231	236	24.6%	+5	+2.0%	-2
	利益率	12.2%	11.9%				
欧州ガス事業	売上収益	1,600	1,730	20.0%	+130	+8.1%	+11
	セグメント利益	210	248	25.8%	+38	+18.0%	+1
	利益率	13.1%	14.3%				
アジア・オセアニアガス事業	売上収益	1,020	1,060	12.3%	+40	+3.9%	
	セグメント利益	89	102	10.6%	+13	+14.3%	
	利益率	8.7%	9.6%				
サーモス	売上収益	239	280	3.2%	+41	+16.8%	
	セグメント利益	51	74	7.7%	+23	+43.2%	
	利益率	21.6%	26.4%				
調整額	売上収益	2	—	—	—	—	
	セグメント利益	-8	-11	-1.1%	-3	—	
	利益率	—	—	—	—	—	
連結合計	売上収益	8,182	8,650	100.0%	+468	+5.7%	-4
	セグメント利益	872	960	100.0%	+88	+10.0%	+0
	コア営業利益率	10.7%	11.1%				

* 組換再表示: 2022年3月期でセグメント区分の内訳組換えを実施したため、2021年3月期は新たなセグメント集計基準で再表示

16 May 20, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2021 results



次に、セグメント別の業績見込みをご説明いたします。

本年度はホールディングス体制になって初めて、1年間を通しての事業年度となります。開示するセグメントに変更はございませんが、より良い経営管理の観点から、前期ではアジア・オセアニアに計上していた一部のものを国内事業会社に組み換え、また持株会社ホールディングスの費用は所定の基準に従って、各事業会社に配分しております。

比較が分かりやすくなるように、前期のセグメント情報を今期の基準に組み換えて表示してございます。そのため、先ほどドレイパーCFOの説明のときの数字と一部、異なっておりますのでその点ご理解ください。

さて、前期に影響の大きかったCOVID-19の影響は今年度も残ります。各地域で経済活動とウイルス対策のバランスを取りながら、推移すると見ております。特に前期のQ1、第1クォーターで影響の大きかった欧州のガス事業や、年度を通して非常に厳しい状況だったサーモス事業も回復すると見て、各セグメントともに増収増益を見込んでおります。

Results forecast by segment [Reclassified*] (FYE2022 full-term forecast)

(Unit: ¥ bn.)		FYE2021 actual full-term	FYE2022 forecast full-term		YoY		
			Revenue	Composition ratio	Difference	% Change	Forex impact
Gas business in Japan	Revenue	341.9	360.0	41.6%	+18.1	+5.3%	
	Segment Oil	29.8	31.1	32.4%	+1.3	+4.1%	
	Oil margin	8.7%	8.6%				
Gas business in the U.S.	Revenue	189.9	198.0	22.9%	+8.1	+4.2%	-1.6
	Segment Oil	23.1	23.6	24.6%	+0.5	+2.0%	-0.2
	Oil margin	12.2%	11.9%				
Gas business in Europe	Revenue	160.0	173.0	20.0%	+13.0	+8.1%	+1.1
	Segment Oil	21.0	24.8	25.8%	+3.8	+18.0%	+0.1
	Oil margin	13.1%	14.3%				
Gas business in A&O	Revenue	102.0	106.0	12.3%	+4.0	+3.9%	
	Segment Oil	8.9	10.2	10.6%	+1.3	+14.3%	
	Oil margin	8.7%	9.6%				
Thermos business	Revenue	23.9	28.0	3.2%	+4.1	+16.8%	
	Segment Oil	5.1	7.4	7.7%	+2.3	+43.2%	
	Oil margin	21.6%	26.4%				
Adjustment	Revenue	0.2	—	—	—	—	
	Segment Oil	-0.8	-1.1	-1.1%	-0.3	—	
	Oil margin	—	—	—	—	—	
Consolidated total	Revenue	818.2	865.0	100.0%	+46.8	+5.7%	-0.4
	Segment Oil	87.2	96.0	100.0%	+8.8	+10.0%	+0.0
	Oil margin	10.7%	11.1%				

* Reclassified: As a result of the reclassification of segment classifications in FYE2022, figure for FYE2021 has been restated using the new segment aggregation standards.

16 May 20, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2021 results



Please turn to the next page. Turning to the result forecast by segment.

This fiscal year will be the first full fiscal year since the holding company structure was established. There is no change in the segments to be disclosed. Though in view of better business management, certain items included in Asia Oceania in the previous year have been reclassified into the Gas business in Japan. Also, the expenses of the holding company are being allocated to each operating company in accordance with the prescribed criteria. To make comparisons easier, segment information of the previous year has been reclassified to conform to the current fiscal year standards. As such, some figures will differ from those numbers explained by CFO Draper earlier. And I'd like to seek your understanding on this point.

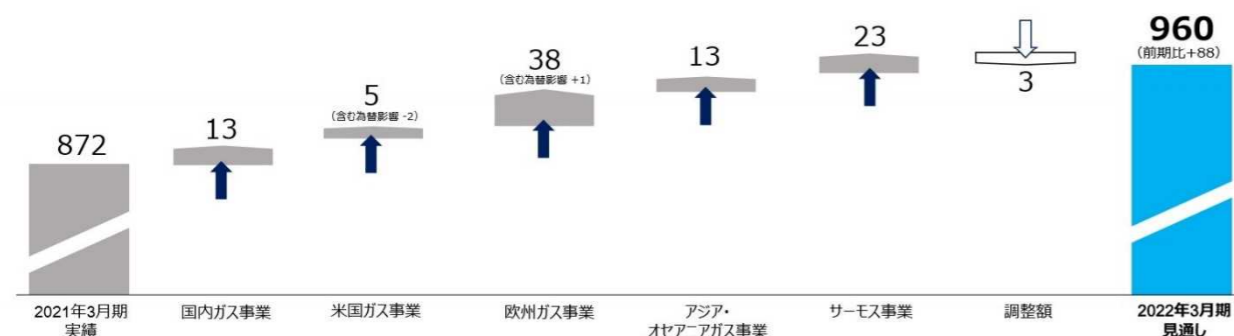
The COVID-19, which had a significant impact on the previous year's results will remain in the current year, but we expect this will very likely to see a balance between economic activities and virus infection prevention measures in each of the regions, particularly European Gas business, which suffered a major impact in Q1 of last fiscal year and THERMOS business, which were faced with challenging circumstances throughout the year, are expected to recover, and we forecast growth both in revenue and profit in all of the segments.

セグメント利益（通期見通し）

●新型コロナウイルス感染症の収束時期は、ワクチン接種の効果とその接種進捗の見通しが不透明ななかで、想定することが困難ですが、グローバル各極での産業ガス事業・エレクトロニクス事業、及びサーモス事業では、それぞれの事業環境に適応して、力強い成長に向けたアクションプランを実行し、投資や買収を通じた資本の活用を通じて、次の中期経営計画につながる1年にします。

●IFRSコア営業利益のセグメント別増減予想額

(単位：億円)



次に、セグメント利益についてご説明いたします。

前期は872億円で、今期プラス88億円、10%増益の960億円です。主な要因としては、前期COVID-19の影響が大きかった欧州ガス事業の回復でございます。

米国のガス事業でも、オンサイト事業の稼働率が向上するなどの収益改善を見込んでおりますが、前期は実は一過性の要因が22億円ほどございますので、今期の数字の伸びとしては緩やかになります。

アジア・オセアニア事業では、前期に固定資産の減損を計上いたしましたが、今期はエレクトロニクス関連の増益を見込んでおります。

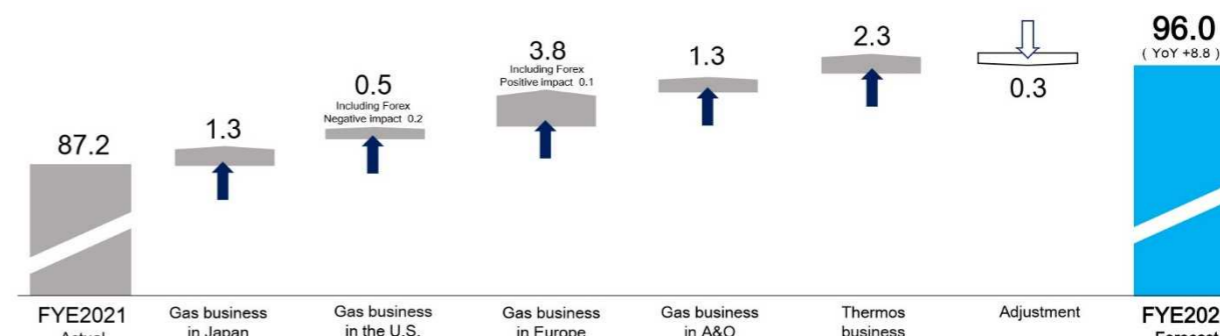
今期は来期から始まる中期経営計画策定の基礎となる1年間ですので、各地域の経済状況、ユーザー様の稼働状況、それからカーボンニュートラルに対するガス事業関連の動きなどを注視しながら、足場を築いていきたいと思っております。

Segment operating income (FYE2021 full-term forecast)

●The duration period for COVID-19 is difficult to predict, given the uncertainty of the vaccine rollout and administration of the immunization process. However, in the Industrial Gases, Electronics Businesses, and Thermos Businesses in each global region, we are adapting to the respective business environments to achieve strong growth. We will implement action plans, employ capital through investments and acquisition, and make it a year that will lead to the next medium-term management plan.

●IFRS Core Operating income forecast by segment

(Unit : ¥ bn.)

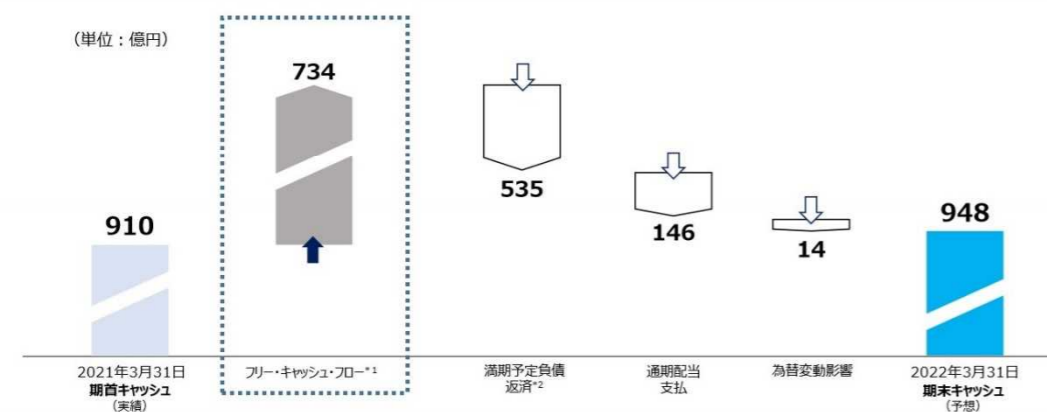


Please turn to the next page.

Now segment income. The previous years for operating income was JPY87.2 billion, and this year, we forecast increase of JPY8.8 billion or up 10% to JPY96 billion. The main factor for this is the recovery of the European Gas business, which was largely affected by COVID-19 pandemic in the previous year. In the US Gas business, profitability improvement is expected. But due to an increase in the capacity utilization of the on-site business. However, because of onetime factor in the previous year, the growth rate is going to be somewhat moderate. In the Asia and Oceania business, in the previous year, we booked impairment loss of the fixed assets. But this fiscal year, we expect electronics-related income growth. As this fiscal year is a year to lay a foundation to develop the next midterm management plan beginning next fiscal year, we will keep monitoring closely economic circumstances, utilization status of our users and the trend of the Gas-related business in response to carbon neutrality to build a foothold.

キャッシュ・フロー（通期見通し）

強靱な現金創出力を活かして、負債を減らし、未来への投資を行いながら、株主還元にも努めていきます



^{*1} フリー・キャッシュ・フロー：営業活動によるキャッシュ・フロー＋公表した売却資産－設備投資で算出。詳細はAppendix_P.26参照
^{*2} 満期予定負債返済：キャッシュ支払金額を記載（リース債務の返済を含む）



次に、キャッシュ・フローの見通しについてご説明いたします。

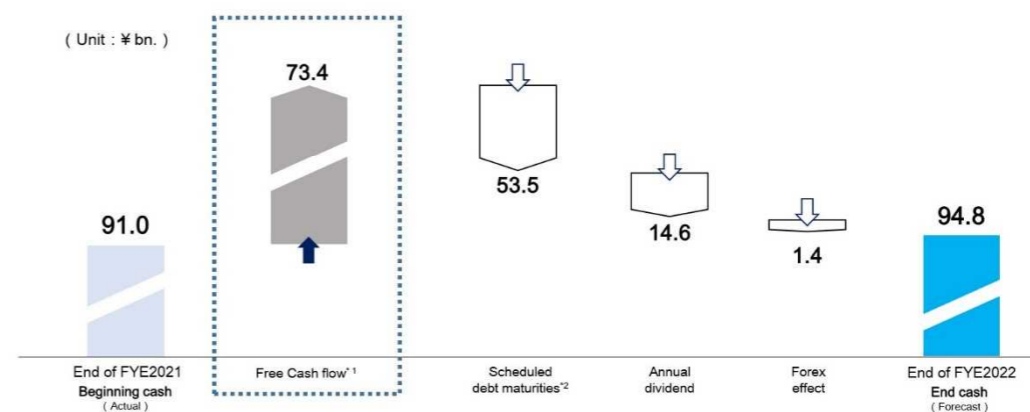
当期期首のキャッシュは910億円でございます。今期の税引前当期利益は860億円、減価償却費および償却費は870億円を見込んでおりますので、他の要素も含めまして営業キャッシュ・フローは1,538億円、フリー・キャッシュ・フローは734億円と予想しております。

また負債の返済は長期、短期併せて535億円を計画しております。年間配当は32円で、通期の配当支払は146億円、その他財務キャッシュ・フロー関係で14億円を計上し、結果として今期末のキャッシュは948億円となる計画です。

強靱なキャッシュ・フロー創出力を活かして、計画的に負債を減らすと同時に、未来への設備投資も継続し、株主還元にも努めてまいりたいと思います。

Cash flow (FYE2022 full-term forecast)

Utilize strong and resilient cash flows to reduce debt, invest in the future, and provide shareholder dividends



^{*1} Free cash flow: Cash flow from operating activities + (Announced) Divestiture Proceeds - CAPEX. Please refer to Appendix_P.26.
^{*2} Scheduled debt maturities: Indicates cash paid (including Repayments of lease obligations)



Please go to the next page.

Next, cash flow forecast. Cash at the beginning of the term is JPY91 billion, and we expect income before income tax to be JPY86 billion. Depreciation and amortization to be JPY87 billion. And including other factors, we forecast operating cash flow of JPY153.8 billion and free cash flow of JPY73.4 billion. Repayment both for long-term and short-term debt is planned to be JPY53.5 billion. The annual dividend is JPY32 with a full year dividend payment of JPY14.6 billion and other financial cash flow related of JPY1.4 billion is going to be booked. As a result, cash at the end of this fiscal year is going to be JPY94.8 billion.

We will take advantage of our strong cash-generating abilities to systematically reduce debt while continuing to make investments for the future and strive to provide shareholder returns.

今期の資本配分方針

効率的な事業運営、事業環境変化への適応、生産性向上とコスト管理に取り組み、キャッシュを創出し、財務健全化、成長投資、株主還元という3つの項目を念頭に置いて、バランスと重みづけを意識し、お客さまと株主の皆さまへの提供価値を最大化するために、資本を配分していきます。

財務健全化
レバレッジの早期低下



成長投資
成長ドライバーへの投資



株主還元
安定的かつ業績連動を意識



次に今期の資本配分方針をご説明いたします。

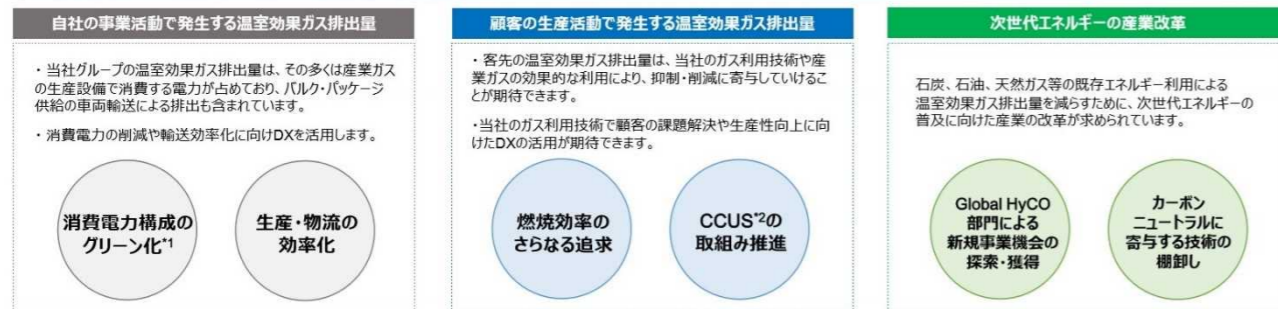
先ほどご説明いたしましたように、財務の健全化、成長投資、株主還元の三つのバランスを取りながら経営してまいります。効率的な事業運営、生産性の向上とコストの管理、事業環境の変化に対応していくことでキャッシュを創出し、投資家様とステークホルダーの皆様へ価値を提供してまいりたいと思っております。

カーボンニュートラル社会実現に向けた事業施策

●期待されている企業価値

世界的なカーボンニュートラル社会に向けた潮流を受けて
2050年カーボンニュートラル実現に向けた貢献

●当社グループの主要論点（当社グループが積極的に関わる領域）



¹消費電力構成のグリーン化：再生可能エネルギーにより発電された電気の環境付加価値を、契約の見直しや証書発行事業者が第三者認証機関の認証などを得て取引する仕組みを活用する手法。
²CCUS (Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage)：二酸化炭素回収・有効利用・貯留



Capital allocation policy for FYE2022

We will generate cash through efficient operations, adapting to changes in the business environment, and initiating productivity and cost management actions. We will allocate capital to provide maximum value to our customers and shareholders, keeping in mind the balance of financial soundness, growth investment, and shareholder returns.

Financial soundness
Early decrease of leverage



Growth investment
Investment for Growth driver



Shareholder Returns
Stable & business performance-linked



Next slide, please.

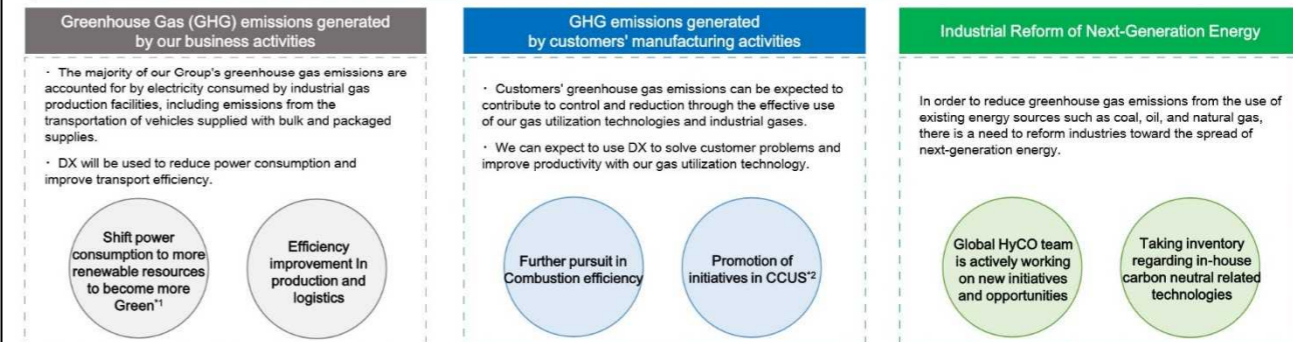
Next, capital allocation policy for FYE2022. As was explained, we will manage our business while striking the balance between 3 areas, financial soundness, growth investment and shareholder returns. To better meet the change of the business environment, we will generate cash and offer values to investors and stakeholders.

Business strategies to realize a Carbon neutral society

●Expected corporate value

In response to the global trend toward a Carbon neutral society
Contributing to the realization of Carbon neutrality by 2050

●Major issues for our group (areas in which our group is actively involved)



¹more Green: A method to utilize a mechanism to trade the environmental added value of electricity generated by renewable energy through a review of contracts and a system in which a certificate issuing company obtains certification from a third-party certification organization, etc.
²CCUS: Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage.



次にカーボンニュートラルにつきまして、当社グループの方針についてご説明いたしたいと思っております。

カーボンニュートラルにつきましては、世界的に動き出した非常に大きな潮流の中で日々、各国や企業が新しいメッセージを発出しております。当社 IR 部門も日頃、投資家の皆様との対話の中でも非常に強い関心が寄せられていることは理解しております。

昨年、ホールディングス体制に移行してグループ経営理念、「The Gas Professionals」、「Making life better through gas technology」を定めた意味は、会社としてやっぱり地球環境の改善と人類の豊かで安心な生活に寄与することが、会社の存在意義であると考えたからでございます。

当社では 2019 年に気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）に賛同し、非財務情報の開示を積極的に進めていく準備をしております。またサステナビリティの専門部署を新設し、対応力の強化に努めております。

当社グループとして、2050 年のカーボンニュートラルを長期の大きな目標として設定いたします。この目標を達成するには各国それから各企業が連携しながら、並々ならぬ努力で新たな技術により、社会を創り上げていくことになります。

現在の技術の延長にあるもの、あるいはまったく新しく出てくる技術、あるいはそれらの組み合わせによるものがこれから展開されていきます。この技術と社会の変遷に対して、「The Gas Professionals」として積極的に関わっていくことを目指します。

まず一つ目でございますが、自社の事業活動、生産活動で発生する温室効果ガスの削減を目指します。輸送の効率化、工場消費電力の削減、それから生産における原材料の選別など、DX などを使って展開していきたいと考えております。それから、サプライチェーンの観点も含めて対応していくことが必要だと考えております。当社の工場で使われる材料などです。

それから二つ目です。これはユーザー様の生産活動によって発生する温室効果ガスおよび消費エネルギーの削減に寄与いたします。

これには当社供給設備のエネルギー効率の改善、それから分離技術や供給技術による無駄の排除、炭酸ガス取扱技術の大規模展開など、DX を活用しながら進めてまいります。酸素燃焼効率のアップによるユーザープロセスの改善、それから精製設備や除外設備による分離回収、水素ステーションや半導体工場向け各種ガス供給を応用展開した安全なガス利用技術などでございます。

それから三つ目、これは次世代エネルギーによる産業改革に対する寄与でございます。

2050 年のカーボンニュートラルに対しましては、グリーン水素の供給が言われておりますが、まずはそこに至るまでの過程で、グレーあるいはブルー水素と言われております水素も含めた大規模供給による水素社会への対応が必要でございます。

当社の HyCO 事業展開による効率的な大量水素供給による事業基盤を強化、その上でそこから展開される水素や炭酸ガス利用技術への取り組みを目指してまいります。

Next slide, please. Next, I would like to talk about carbon neutrality response as a group. For carbon neutrality, this is a global trend. On a day-to-day basis, each country and each company send message, respectively. Our IR department engages in the dialogue with investors, and there is a high level of interest from the investors.

Last year, we shifted to the holding structure. So, “The Gas Professionals” — Making life better through gas technology. This is a newly defined a slogan, to contribute the better comfort of the people in the society. In FYE2019, climate-related financial disclosure task force (TCFD), as part of these initiatives, we proactively started disclosing nonfinancial information. And a sustainability dedicated department was established to strengthen the responsiveness of the Group towards 2050 in achieving carbon neutrality. Now this is the major long-term goal. In order to achieve the target, each country and each company will collaborate to make enormous endeavors to create a new form of society.

The simple extension of the existing technology or a brand-new technology is to be introduced or a combination of those, so that those will be the core technologies to be developed.

So, as one group — “The Gas Professionals”, we will proactively engage in those technological development. The first point, the reduction of the greenhouse gases generated in our own business activities and production activities. So, they're reducing the electricity, the consumption, and transportation. While using DX, we plan to deploy the relevant initiatives.

And inclusive of the supply chain perspective, there is a necessity to take actions. The various materials being used out of our plant. And the second point, we will contribute to the reduction of greenhouse gases and energy consumption generated by users' production activities. This will include improving the energy efficiency of our supply facilities, eliminating wastefulness through the use of separation technology, supply technology, and utilizing DX for large-scale development in carbon dioxide handling technology. These include the user process improvements through improved oxygen combustion efficiency, purification equipment, separation and recovery using abatement equipment, and safe gas utilization technology by applying various gas supply to hydrogen stations and semiconductor factories. And the third is the contribution of the next-generation energy to industrial reform.

As for carbon neutrality to be achieved in 2050, it is said that green hydrogen will be supplied. In the process leading up to this point, we need to respond to the hydrogen society through the large scale on the supplies, including gray and blue hydrogen. So, through deploying our high core business, we will strengthen our business foundation by efficiently supplying large amounts of hydrogen.

And we will also aim to tackle the hydrogen and carbon dioxide utilization technologies developed from this foundation. As these technological business developments will be promoted as a whole while comprehensively evaluating profitability, continuity, the potential, and safety, it will be important to implement pricing strategies through cost reduction and value-added creation as well as DX strategies.

これらの技術、事業展開は収益性や継続可能性、それから安全性などを総合的に評価しながら、全体として進めていくこととなりますが、コスト削減、付加価値創造によるプライシングの戦略、複数の製品、技術の情報などをつなぐDX戦略が重要になると考えております。

3. 2022年3月期 事業計画

カーボンニュートラル社会実現に向けた事業機会

●グローバル各極での事業期待性

脱炭素社会の実現に向けた取組みは、産業構造や各国の政府や政治経済同盟等の経済政策に紐付いているため、グローバル各極で、事業期待性の見方が異なります。



*1 (参考) A European Green Deal (European Commission website) : https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en
 出所：JETRO「欧州グリーンディールの進展と循環型プラスチック戦略」におけるEUおよび加盟国のルール形成と企業取組の進捗 (2022年3月) | <https://www.jetro.go.jp/press/pressreports/2022/01/24/211e8f0c0a6898.html>

●カーボンニュートラル社会に寄与できると期待する当社グループの解決策

貢献する自社技術 (ガスアプリケーション&ガスエンジニアリング)

再生エネルギー・洋上水素製造・供給インフラ整備への共同プロジェクト [日本]

SeaEra

MOL 商船三井テクノトレード株式会社 × 大陽日酸
 神鋼環境ソリューション株式会社
 日本シッパード株式会社

アンモニア(NH₃)混焼バーナー [日本]
 工業炉におけるCO₂排出量削減に貢献するアンモニア燃焼利用技術

HyCO事業 (水素製造・供給) [米国]

NIPPON SANSO HOLDINGS

3. FYE2022 Business Plan

Business opportunities for realizing a Carbon neutral society

●Evaluation of business potential in each global region

Efforts to realize a carbon-free society are linked to industrial structure, economic policies such as governments and political and economic alliances in each country. Therefore, our business expectations differ in each global region.



*1 (Reference) A European Green Deal (European Commission website) : https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en
 Source (in Japanese) : JETRO Outline of European Green Deal and Rules Formulation and Corporate Activities of the European Union and Member Countries Concerning Recycling-Oriented Plastics Strategies (March 2022.) | <https://www.jetro.go.jp/press/pressreports/2022/01/24/211e8f0c0a6898.html>

●Our group's solutions that we expect to contribute to a Carbon neutral society

Our Contribution Technology [Gas Application & Gas Engineering]

Joint project to develop renewable energy offshore H₂ production and supply infrastructure [in Japan]

SeaEra

MOL MOL Techno-Trade, Ltd. × TAIYO NIPPON SANSO
 KOBELCO ECO-SOLUTIONS CO.,LTD.
 NIPPON SHIPYARD

Ammonia(NH₃) mixture burner [in Japan]
 Ammonia combustion technology contributes to CO₂ emission reduction in industrial furnaces

HyCO business (H₂ production and supply) [in the U.S.]

NIPPON SANSO HOLDINGS

最後にカーボンニュートラル社会実現に向けた事業機会でございます。

当社グループは日本、アメリカ、欧州、そしてアジア・オセアニアに事業展開をしておりますが、現時点ではカーボンニュートラルに対する取り組みはそれぞれの経済環境、資源環境、政治的な取り組みなどの違いが大きな差となって存在しております。

前のページでお話いたしました三つのポイントを視点に、大陽日酸、MTG (Matheson Tri-Gas)、NGE (Nippon Gases Euro Holding) グループを組織して、現在の技術と事業、それから将来の可能性、パートナーシップ、各国政府機関の方針などを調査・検討し、ポートフォリオ的にプロットして方向性を確認しました。

これらはさらに調査・検討を進めて、次期中期経営計画にて2022年から2025年の実行計画、次に2030年に向けた事業性と可能性の確認と目標の設定、そして先ほど申しました2050年の大目標に向かってのアクションとなります。このワーキンググループは環境に対する要求が今現在最も厳しく、技術的にも進んでいると思われる欧州のNGE (Nippon Gases Euro Holding) がリーダーシップを取って進めてまいります。

以下、ご参考までに現在可視化されている事業の一部をご紹介します。

まずNGE (Nippon Gases Euro Holding) ではCO₂炭酸ガスの輸送船を持って、CCUあるいはCCS、使うほう、ストックするほうに向けた準備を進めております。

Next slide, please.

Finally, the business opportunities for realizing carbon-neutral society. Our group operates in Japan, the US, Europe, and Asia, as well as Oceania present. However, the differences in the economic environment, resource environment, and political initiatives of each company are major differences in our approach to carbon neutrality. As was mentioned by referring to in the previous page, TNSC, MTG, NGE and Holdings shaved the working group.

And then investigate the current technologies and the businesses, future potential partnership, and the policies of government agencies in each country to confirm the direction.

This survey will be further examined. And the action plan for 2022 to 2025 in the next midterm management plan, the confirmation of the business potential and feasibility for 2030.

And even further toward the ultimate goal of hitting carbon neutrality in 2050, and those activities will be incorporated into those plans.

As for achieving carbon neutrality, NGE exercises leadership. And since in Europe is the most advanced in region in taking actions against the carbon neutrality, NGE are preparing for CCUs or CCSs with the CO₂ careers.

2 initiatives are going on at MTG, the HyCO team responds to a global project and handle large volumes of hydrogen businesses. And at TAIYO NIPPON SANSO with Mitsui O.S.K. Line Group, and offshore hydrogen production and project using renewable energy will be the initiative to be executed. And also developing ammonia combustible burners.

MTG (Matheson Tri-Gas) では HyCO チームがグローバルな案件に対応して、大量の水素事業に対応しております。

大陽日酸では、商船三井グループと共同で再生エネルギーによる洋上水素製造プロジェクト SeaEra を進め、また水素の運搬課題としても注目されるアンモニア燃焼バーナーなども展開してまいります。

今後も「The Gas Professionals」として、カーボンニュートラルに向けた社会の要求に対し現在、各事業会社の領域でのユーザー様の要求に応えながら、新たな技術事業を展開、開拓してまいりたいと考えております。

2030年、そして2050年の社会のあるべき姿に向かって事業を展開してまいります。当社の親会社でございます三菱ケミカルホールディングスにも、当社の技術と非常に親和性の高い技術テーマもございます。ですから、連携して発展してまいりたいと考えております。

それから、カーボンニュートラルはこの産業社会だけではなくて、いわゆる人々の生活環境での目標でございますから、人々が無駄を排除したり、資源を有効活用する、あるいはエネルギーの有効活用、有効利用に対する感性、これらをサーモス事業における新商品の展開ですとか、マーケティングを通して当社グループの企業文化に取り入れていくことも大切だと考えております。

以上で、2021年の事業計画についてのご説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

濱田：最後に、冒頭、市原社長よりお話がございましたが、先日のプレスリリースで発表いたしましたように6月の定時株主総会、取締役会にて正式に決定されれば、市原社長の職務を引き継ぐこととなります。新体制では、社外取締役3名を含む取締役会9名の構成となります。

ガバナンス・コードの主旨を踏まえて、投資家様、ステークホルダーの皆様との対話を重んじて会社の経営に努め、ホールディングス体制のもと、各事業会社の特性を最大限に発揮しながら企業価値の向上に努めてまいりたいと思います。以上でございます。

梅原：濱田副社長、どうもありがとうございました。

So, each business entities' domains meet the needs of our customers; we are intending to develop the respective businesses.

In 2030 and 2050 for the ideal and the picture that where we want to be, we will move ahead in deploying our business. So, we will make a collaborative effort together with the peer, the Mitsubishi Chemical Holding Group companies.

Since this is the target related to the life of people, an effective use of energy, those are to be translated into the new product development of THERMOS. So, proactively incorporating [Inaudible] to the product and development climate, that's the intention set forward. With this, I would like to conclude the business plan presentation. Thank you very much.

Hamada: Lastly, as was mentioned by President Ichihara, as has already been announced at the press release in the upcoming June General Meeting of shareholders as well as the following BOD, I will take over the duties of President Ichihara, and the new structure, the 9 board members, including 3 nonexecutive directors. Based on the objectives of the governance code, we will endeavor to manage the Company with an emphasis on dialogue with investors and stakeholders and strive to increase corporate value while maximizing the characteristics of each operating company under the holding structure.

Thank you.

Umehara: Thank you, Mr. Hamada EVP.

質疑応答 (敬称略)

司会: それでは、これから質疑応答のお時間とさせていただきます。

はい。それでは、Zoomでご参加のみずほ証券の山田様。ご質問をしていただけますか。

山田: はい。ご説明いただきましてありがとうございます。また、このような厳しい中、好決算おめでとうございます。計画は未達ということなんですけども、実質は結構実りある決算であったのではないかと思います。では、簡単に3点ほどお願いいたします。

一つ目、ホールディングスに移って6カ月経ったわけですが、それによって各事業会社の独自性を持った取り組みが加速しているのかどうか。

プレゼンテーションにあったようなかたちでうまく稼働し始めているのかどうかを確認させていただきたいのに加え、先ほどドライバーCFOからヨーロッパのベストプラクティスをアジアに入れているというお話がありましたので、どのような効果が見込めるのか。簡単な事例でも結構ですし、数字でも結構なので、その辺り、ホールディングスになって6カ月、うまくいっているところ、そうでないところ、総括を簡単にお願いいたします。

梅原: はい。それでは、市原社長よりお答えいただきます。

市原: 山田さん、いつもありがとうございます。

山田: ありがとうございます。

市原: ご質問三つとおっしゃいませでしたか。

山田: 三つです。

市原: 二つとしか聞こえなかったんだけど。

山田: 先に言っちゃったほうがいいですか。

市原: じゃあ、取りあえず二つだけにしておいて。ホールディングス体制になって、昨年10月からですから、6カ月あまり経ったというところで、いわゆる各事業会社、効率経営等が加速しているかどうかと、こういうご質問でございました。

持株会社体制のときにもご説明しましたが、投資等含めて、各事業会社に大幅に権限を委譲した上で、独自性いわゆる経営のスピードですね。こういったものを生かした上で、事業を効率的に進めていこうというところが趣旨でございました。

それで、まさに例えば、決裁権限を大幅に増やしたかたちで事業会社が独自で一定レベルのところまでは、投資にしろ何にしろ決裁できるというかたちにしまして、現実的にそういう例がもういくつも出てきております。

Question & Answer (without honorifics)

Moderator: From now on, we would like to start the Q&A session.

Yamada from Mizuho is joining through Zoom conferencing system.

Yamada: Thank you for the presentation. And I'd like to congratulate you on the strong performance despite the challenging environment, though you have not been able to really achieve the targets. I think you have come up with very relatively strong results.

I have 3 questions. Firstly, as you have well made a switch to a holding company structure and 6 months has passed, and vis-a-vis each operating company and the initiative with the independence of each operating company, is this being accelerated or not?

And I think I would like to really confirm whether these are functioning well. And also, Mr. Draper, CFO, earlier has talked about the sharing of the best practice from Europe to Asia. So, in concrete terms, what kind of results are being expected? And if you could just share a simple example or probably you can give us some numbers. So, this was 6 months after you have moved to the holding company structure; what is your sort-of assessment so far?

Umehara: Well, then we would like to have Mr. Ichihara answer this question.

Ichihara: Mr. Yamada, thank you very much for your daily support. And you said that you're going to have 3 questions. And I just heard 2 questions only.

Yamada: Well, should I ask all the questions?

Ichihara: And as we have made well the shift to the holding company structure, and so it's a little over 6 months since October last year. And each individual operating company and whether we have seen acceleration of duality independent autonomous management of each operating company. When we had the briefing session for the transition to the holding company structure, inclusive of investment, and we have really dedicated a quite large amount of discretion. And so, the speed of the management and independence can be leveraged and to really have the efficient management of each company. That was your sort-of purpose behind this transition.

Exactly. And the approval authority has been really dedicated and has a larger authority given to the operating company and in terms of [Inaudible] investment and others, well, they are able to make this for judgment. And already, practically, we have so many cases of such decisions being made. Though just 6 months has passed, I think we are making progress in line with the intention. So, that's what we are now feeling. And as for the specific results, well, this fiscal year and beyond, we are going to have them really delivering in terms of numbers.

そういう意味からいたしますと、まだ6カ月ではございますけれども、意図したところに沿ったかたちで進んできていると私としては実感しておるということでございます。効果については今期以降、数字になって出てくると思いますので、ご期待いただけたらと思います。

それから、2番目のヨーロッパベースのいわゆるベストプラクティスを展開していくことなんですが、これはいわゆるプロダクティビティを上げていこうという活動で、現実的にはオーストラリアとアジア2社、現実はこの3社でいわゆる生産性、工場でのプロダクティビティのアップをやってきております。それで、今期、終わった期で効果は出てきております。

ホールディングカンパニーになって以降になりますが、前期の中にいわゆる営業利益段階、営業利益ベースで2億5,000万円程度の効果が実際出た上で、前期の中に数字に入っておると。こういうことでございます。以上、2番目までお答えしました。

山田：ありがとうございます。すいません。じゃあ、ちょっと四つになっちゃうかもしれませんが、次二つ目お願いしますというか、次の質問をお願いします。

カーボンニュートラルのお話をいただきました。カーボンニュートラル2050年宣言しているグローバルガスメジャーは私の理解ではありません。今後、御社がグローバルHyCOみたいなかたちで現時点ではエネルギー多消費型のHyCO事業をさらに増やす。また、そういった効率的な運営を通じて、環境貢献していく上で今現在、カーボンニュートラルはかなり難しいのではないかと、ハードルが高いのではないかと思います。

LindeさんやAir LiquideさんなんかはHyCO事業の電源変更によるカーボンリダクションをおっしゃっていますが、御社はこれから増やしていきなさいいけない。これからそういったことも通じて、環境に貢献していきなさいいけないと思うんですけど、事業活動のカーボンリダクションと、事業活動を通じた環境貢献。どうバランスを取って、どうお考えなのか、考え方を教えてください。

梅原：今のご質問には副社長の濱田よりお答えいたします。

濱田：お答え、クリアなお答えになればいいかなと思ってちょっとお話しさせていただきます。ご指摘のように非常にカーボンニュートラルという言葉はどう取るかによって、その考え方がだいぶ違ってくるのかもしれない。

まずHyCOのご質問ございました。これ、ちょっと途中でも申し上げましたけども、HyCOの事業そのものは到達すべき水素社会に対する貢献は、これはある意味で今すぐにも実行として出てくるもの。

ところが、分離するときに出てくるCO₂、ほかのガスですね。いわゆるカーボンの入ったガスが出てくることも事実でございます。ですから、これを展開することで水素に対する社会。これに当社として寄与していくと同時に、そこから出てくるカーボンの部分については回収技術、あるいは精製分離技術、こういったものを組み合わせていくべきであると考えておまして。

The second question, in the European-based best practice and to roll out such best practice on a global basis. And productivity improvement is the sort-of purpose of this [Inaudible] on activity. And Australia and Asia and in 2 companies and 3 companies, and productivity improvement is being aimed at. And the fiscal year just ended. We are beginning to see the actual results. I need to really check on the specific or concrete numbers.

After we made a transition to the holding company structure, however, in the previous fiscal year, on an operating income basis, JPY250 million impact was actually delivered. And that was already factored in, in the previous year's results. And so, I think I have answered to the second question.

Yamada: I may be asking 4 questions, but this is going to be my second question, rather the next question. And you talked about carbon neutrality. In 2050, global gas measures have not really declared this carbon neutrality in 2050. And HyCO business is consuming a lot of energy, but are you going to increase that kind of business? And through efficient management, you are really going to make contribution to the environment. And when you talk about the carbon neutrality, it seems like it is very challenging for you to achieve that, carbon neutrality.

Linde or Air Liquide by changing the power source, and they are to reduce the carbon emissions, and that's what they are really talking about. But you are going to welcome that from this point and beyond, to make contribution to the environment. But carbon reduction in your business activities and through business activities and how you're going to really keep the balance between the 2 to make contribution to this kind of carbon emission reduction.

Umehara: I'd like to ask Mr. Hamada, EVP, to answer to this question.

Hamada: I hope this is going to be a very clear answer to your question. And as you have pointed out, carbon neutrality and how to interpret this, and I think there could be with different ways of thinking.

Now the question related to HyCO.

I just touched upon this in the middle of my presentation, but HyCO business itself is to really well moving forward to the hydrogen-based society. And then already, we are beginning to see some of the results. But when you separate them and other gases, carbons are going to be produced or generated. And so, by converting them, and then we are to make contribution to the hydrogen-based society and also carbon coming out of that process. Well, the capturing and also refining and separation technology needs to be well-developed.

And as for the separation of the carbonate gases and our air separation gas for equipment, the technology is our own proprietary technology, which we have been owning for a quite long time. If they are to be stored, and now all you have to do is just to transport. And that itself, technically speaking, it's not that challenging. But the effective use of that—and I have just referred to that very briefly and our parent company, Mitsubishi Chemical, has various different technology and to reuse carbon and to make it into methane gases. And they do have a large number of technologies. And also, there are so many research activities ongoing in the society. And so, by combining all this,

炭酸ガスの分離につきましては、当社の空気分離装置の中でも長い間、ある意味で持っている技術の一つでございます。それを例えば、ストック、貯蔵してしまうのであれば、それを輸送することになりますし、これはそんなに技術云々ではないと考えております。

ただ、それを有効に活用する話になりますと、先ほどちょっとだけ触れましたけども、親会社、三菱ケミカルホールディングスさん、三菱ケミカルさんが持っているいろんな技術の中にそのカーボンを利用する。改質をしてメタン化する、ですとか、そういった技術などがかなりたくさんございまして、これは世の中でいろいろ研究されていると思います。

こういったものの組み合わせ。これをこれから 2050 年に至るまで、もう少し短いスパンで実行しなきゃいけないと思っておりますが、それを組み合わせていくことで、実際のカーボンニュートラルに近づけていけると考えております。

それから、まず当社が大量に使っている電力、エネルギーのお話で。これは正直申し上げて、今当社が電力供給者になると。大規模の電力供給者になることはちょっと想定しづらいかなと考えております。

ですが、これからおそらくいっぱい出てくるであろう、その再生エネルギーを使った電力。こういったものに切り替えていくとか、それから例えば、小さい規模であれば当社の工場とか、研究所で使っている電力。これを太陽電池等の再生エネルギーでカバーするとか、こういったことは十分視野に入れて取り組んでいくことを考えております。

それから、電気をやっぱり空気分離装置が使うこと自体は大きく言えば変わりません。ですから、その使う電力をできるだけ少なくする。これがそのプラントの効率化であったり、あるいはそこで生産した製品、特に液体の酸素、窒素、アルゴンですね。これを輸送する効率を上げる。

こういったもの、つなげて、いわゆるデジタルトランスフォーメーションの技術を使って、生産工場とそれから輸送配送、こういったものをリンクさせて、トータルとしてエネルギーの利用を減らしていく。これはもう既にある程度、いろいろ検討は始めてございます。

こういったところを総合的に取り組んでいくことで、2050 年は 20 年、短いのか、長いのか、それはいろいろ考え方ございますけども。その間に到達すべき技術が、当社だけではなく、世の中のいろんな会社から出てくるものを取り組んで、パートナーシップも含めて対応していくと。そのために今、当社が持っている技術は何であるかを確認したと。こういうことでございます。

山田：よく分かりました。技術の進歩を前提にしているの、前倒しであまり投資をなさらないことを実は願っております。よろしく願いいたします。

もう 1 点だけ簡単にいいですか。アジャスティッド・ネット・デット・エクイティが 1.01 で、私もそう思うんですけども。ステップアップ、金利が上昇する前に借り換えることを前提に考えているのかどうなのか。現段階で決まったことがあれば教えてください。なければ結構です。以上です。

梅原：はい。ありがとうございます。この件については CFO のアラン・ドレイパーよりお答えいたします。

and toward 2050 or rather in a short time frame, we need to effectively combine them and to move toward the target of carbon neutrality. And we are really consuming a lot of electricity or power.

And to be very candid with you becoming a large power supplier, it is very difficult to forecast and expect us to become a large power supplier. But the power generated using the renewable energy, and we need to switch them. And on a smaller scale plants in research or centers, the power consumed by them, it will be converted to the power generated by the renewal energy or by solar energy. I think this is something we can do. And air separation equipment does consume the power or electricity power. And so, we need to minimize the consumption as the power, and then to make the plants more efficient. And also, there were liquid and oxygen or [D1] nitrogen and the efficient transportation of such gases. We have to connect them. Based upon the digital submission technology and then the higher efficiency production and higher efficiency in transportation and logistics and in totality, we would like to really reduce the power we are consuming.

And so, we have already started to look into this. And in a comprehensive manner, we are to do this. And, well, 2030, or 20 years? Is this a short time frame or longer time frame? Well, it depends on how you look at it. But not just ourselves. But we are to really in corporate fierce technologies offered by other companies as well and then combine them effectively. And also, we would like to once again confirm the technology available in our company.

Yamada: And this is based on the advancement of the technology being the grand premise. I heard that you won't make any upfront investment for that. And another brief question. Adjusted net equity [1.01], I agree. Before the rise of interest rate you're anticipating refinancing before the rise of interest rates. If you have a thought on that?

Umehara: So, this will be responded by Mr. Alan Draper, CFO.

Draper: Right now, we've got debt, obviously, in several different jurisdictions. We've got probably about 30% in EUR, 50% in JPY, and about 15% in USD. And overall, we're certainly looking at the interest rates, 4.2% increase in inflation in the US occurred recently. And the Fed is saying that they're going to be dropping, the inflation rates, will be dropping back down. So, we don't want to react too quickly. We're watching all of the signs and signals and determining whether we want to do any type of refinancing. And our variable debt or floating debt is about a third of the total. So, it's not a huge balance. So, we're watching it related to that amount, and we'll make the right decisions as we see indicators trigger one way or the other.

山田: はい。ありがとうございます。分かりました。

司会: はい。ありがとうございます。それでは次、大和証券の阪口様。ご質問お願いいたします。

阪口: はい。大和証券の阪口と申します。私からも2問よろしくお願ひいたします。まず、1点目ですけれども、設備投資とM&Aに関してです。先ほどの質問でもございましたが、ネットD/Eレシオの1.0倍以下の目標をおおむね1年前倒しで達成できるというところで、かなり成長投資に回せる余力といえますか、余地が大きいと思いますし、今期も800億円ほどの投資を計画されているということです。

また従前、特に欧州などでもう少しM&Aを通して、エリアを拡大したいというお考えもあったと思いますので、この辺り、設備投資、それからM&Aに関する現在の考え方を教えてください。

梅原: 今のご質問に対しても、CFOのアラン・ドレイパーよりお答えいたします。

Free cash flow and Debt situation

(Unit: ¥ bn.)	FYE2020	FYE2021	YoY		FYE2022	Forecast's YoY	
	full-term	full-term	Difference	% change	full-term forecast	Difference	% change
Income before income taxes	79.1	77.7	-1.4	-1.8%	86.0	+8.3	+10.7%
Depreciation and amortization	83.7	86.3	+2.6		87.0	+0.7	
Changes in working capital	3.1	0.5	-2.6		-4.8	-5.3	
Others	-16.0	-15.3	+0.7		-14.3	+1.0	
Cash flows from operating activities	150.0	149.2	-0.8	-0.6%	153.8	+4.6	+3.1%
Capital expenditures	-72.8	-60.0	+12.8		-77.3	-17.3	
Investments and loans	-0.5	-0.7	-0.2		-	-	
Others (asset sales, etc.)	10.7	1.1	-9.6		-3.0	-4.1	
Cash flows from investing activities	-62.6	-59.6	+3.0	-4.7%	-80.4	-20.8	+34.7%
Free cash flow	87.4	89.5	+2.1	+2.4%	73.4	-16.1	-18.0%
(Debt situation)							
Net interest-bearing liabilities	898.3	858.1	-40.2		785.8	-72.3*	
(Of which, hybrid financing amount)	250.0	250.0	+0.0		250.0	+0.0	
Adjusted net D/E ratio	1.45	1.15	-0.30		1.01	-0.14	

* This amount includes a decrease of ¥17.3 bn. due to the effect of foreign currency translation.

26 May 20, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2021 results



Draper: So, on CAPEX, as you see on page 26, we're expecting to spend about JPY80 billion. That's up about 30% from last year. And obviously, last year, due to the pandemic, we really tightened our buckles and paid down debt and took advantage of having good cash flow despite the pandemic. In general, I'd expect to spend around the same amount, about half our free cash flow or half our operating cash flow on CAPEX or M&A activity.

ドレイパー: はい。現在、いくつかの国におきまして資金調達しており、3割ユーロ、50%邦貨、15%米ドルです。全体で金利4.2%でインフレがアメリカで起こっています。これがインフレ率は下がるだろうと考えています。よって、あまり拙速な反応をしようとは考えておりません。

借り換えについて。フローティングデットについては1,000ぐらいです。よって、残額としてはまだ大きな額ではありません。よって、状況の推移を見守った上で取るべき行動を決めていきたいと思えます。

Yamada: Thank you very much. Understood.

Moderator: Mr. Sakaguchi from Daiwa Securities. You have the floor to ask a question. Go ahead.

Sakaguchi: This is Sakaguchi of Daiwa Securities. I've got 2 questions. First, CapEx and M&A. Net DE ratio 1.01 and low another will be achieved year ahead. So, there is capacity to make a growth investment. So, JPY80 billion is estimated on the investment amount.

Through M&A, area expansion is aspired. So, what is your plan on CapEx and M&A?

Umehara: For this question, Alan Draper will respond to that question.

フリー・キャッシュ・フロー及び負債の状況

(単位: 億円)	2020年3月期	2021年3月期	前期比		2022年3月期	予想比	
	通期	通期	増減額	増減率	通期予想	増減額	増減率
税引前当期利益	791	777	-14	-1.8%	860	+83	+10.7%
減価償却費・償却費	837	863	+26		870	+7	
運転資金増減	31	5	-26		-48	-53	
その他	-160	-153	+7		-143	+10	
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,500	1,492	-8	-0.6%	1,538	+46	+3.1%
設備投資	-728	-600	+128		-773	-173	
投融資	-5	-7	-2		-	-	
その他(資産売却等)	107	11	-96		-30	-41	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-626	-596	+30	-4.7%	-804	-208	+34.7%
フリー・キャッシュ・フロー	874	895	+21	+2.4%	734	-161	-18.0%
(負債の状況)							
純有利子負債	8,983	8,581	-402		7,858	-723*	
(うちハイブリッドファイナンス調達額)	2,500	2,500	+0		2,500	+0	
調整後ネットD/Eレシオ	1.45	1.15	-0.30		1.01	-0.14	

*この金額には、為替換算の影響により176億円の減少が含まれております。

26 May 20, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2021 results



ドレイパー: CAPEXについて26ページご覧いただきますと、800億円で30%ほど上がっております。もちろん昨年はコロナがありましたので、債務を縮減したということで、キャッシュのポジション、潤沢になっています。

The JPY80 billion that we have here is really lined up with projects. So, we do a detailed review of our capital. We make sure we're prioritizing them based on returns and economics. And certainly, if a large project comes through that has a strong return or a good payback, we'll either fit that in or we'll use some of the extra cash flow that we have to pay down the project. So overall, we'll kind of balance the situation as things determine, we'll reprioritize our capital and we'll certainly shift and spend a little bit more if we need to.

Our bottom free cash flow, as you see, is around JPY73 billion. If you take out JPY50 billion of financial payments related to debt and about JPY14 million of dividends, you still have another JPY10 billion to JPY15 billion left, and we can either pay down debt or do opportunistic capital or M&A activity.

阪口：はい。ありがとうございます。もし可能であれば、設備投資や M&A をどういった領域、エレクトロニクス関連であったり、あるいは地域的にどういった領域に重点的に考えていらっしゃるかについて、お聞かせいただけますでしょうか。

Draper: Sure. Well, overall, it's spread across the business. Certainly, the largest market is the United States, so they're always up on a significant amount of capital spend and acquisitions. And then in Japan and Europe, which is maybe a bit more of a mature market, we're spending a little bit less as you think about CAPEX from a percent sales basis. But overall, we're doing it based on projects and really economics. If there's a great project in Europe, a great project in Japan, we'll make sure we invest in those and we'll reprioritize and allocate our capital accordingly.

阪口：はい。分かりました。ありがとうございます。では 2 問目ですけれども、説明の中でもありましたエレクトロニクス関連で米中摩擦等もありまして、アメリカでの生産を増やす動きがあると思います。

御社としましても、従前よりトータルエレクトロニクス戦略ということで、アメリカ市場の開拓、より開拓に取り組んでこられたと思いますけれども、こういったところ入っていける現在の手応え等、何かございましたら教えていただければと思います。よろしく申し上げます。

梅原：はい。今のご質問につきましては、副社長の濱田よりお答えいたします。

濱田：はい。アメリカの市場が長い間、エレクトロニクス、半導体として非常に大きな魅力的な市場だったわけですが、生産とデザイン、設計の分離が進んで、非常にアメリカの半導体が生産という意味では縮小されて、これが今回、また活発に投資の計画が出てきております。

まず、当社としてはトータルエレクトロニクスという概念といいますか、この管理の手法が非常に重要な大きなお客様。世界的に工場を展開しているお客様。これを、情報を横につないで、この工場ではこういうガスをこういうスペックで納入している。この工場ではこうである。こういったものを当社のエレクトロニクスガスの供給を通じて、同じお客さんであれば、ここの工場、この国のここでは当社が納入していますよという技術的な説明、あるいはその供給能力の説明。こういったところを使って、より安心してほかの工場と同じものを使っていただくと。こういう考え方を広く展開しております。

フリー・キャッシュ・フローの半分。それから M&A にしたいと思っています。多くのプロジェクトがあります。詳細なレビューを行っております。これでリターンと経済性から精査を行っているところで。強力なリターンが得られる。

そして投資回収も考えた上で、現在の手元のキャッシュ・フローから考えて、何に投資をするかを決めていきます。バランスを取ったかたちで、まずは資金の使い方としては優先順位を付けて行っていくこととなります。フリー・キャッシュ・フローについて 730 億円ほど。500 億円は債務の支払、それから 140 億円ほど配当があって、それから 100 億~150 億円残ることとなりますので、これらの資金が M&A に向けられる余地であることとなります。

Sakaguchi: Thank you. If it is possible, the CAPEX and M&A in which of the areas or electronics related or in terms of geography, will it be the sort of the priority area that you're looking into, if you can really share that information with us?

ドレイパー：はい。全般的に、その事業全体に広がっています。最大の市場は米国でありまして、そして、例えば CAPEX にしましても、M&A にしましても米国、そして日本は若干もっと成熟市場で、そういった意味で CAPEX ということで、この売上比率としては少なくなると思いますけども。やはりプロジェクトとそれから経済性を見て、そして欧州にしても日本にしても、素晴らしいプロジェクトであれば、やはりこれらに対する投資をします。そして、それに拠ったかたちでこの資本配分をします。

Sakaguchi: Thank you very much, indeed. My second question, in your presentation, Electronics-related business and the trade friction between the US and China, and you have to increase the production in the United States. And so, your total electronic strategy is being adopted, and you are trying to really tap into the US market. And what is the sort of the world perception?

And also your feelings as to how you are really entering into this US market?

Umehara: And as for this question, in Hamada, EVP, is going to answer this question.

Hamada: Well, the US world market and for long time, electronics and semiconductor were a market, they are attractive, and production and design are being separated and the US semiconductor; in terms of dual manufacturing, it has been shrinking. But this time, well, there is a more active investment plan coming up. Now total electronics, the concept, or the management method, and vis-à-vis the very well important, large customers who do have the global footprint. And we are to [Inaudible] share information. And this kind, this plant, is really using this gas, and we are supplying this type of gas to this plant.

And so, the supply of electronics gas from our company, and if we are talking about the same customer, and in this country, we are supplying gas for this particular plant. And so, the technical sort of an explanation and supply capacity explanation should be provided so that they will be able to do the same gas with comfort. And so, we cannot really give the specific name of the Company, South Korean company, or Japanese company. The same is true, and we are deploying the global businesses. And production is quite sensitive. And impurities are strictly being managed in terms of the semiconductor manufacturing. So, these are the key factors. And what kind of impurities would affect their products? And what would be this on consumption volume?

具体的な会社名はちょっと申し上げにくいのですが、韓国の会社や日本の会社についてもそれと同じような展開しております。これは生産が非常にセンシティブで、不純物ですとかに厳しい半導体の工場におきましては、とても重要な要素でございます。

どんな不純物が影響するのかとか、どのくらい使用量を使っているのかとか、こういったところは実はお客様でもなかなか横展開として管理しきれない部分もあって、それらを当社が、当社の生産工場、これは日本と、アメリカと、韓国と、中国に今ございますが、これらの工場でのデータをいわゆる DX 的につないで管理をして、その必要なお客様に提供していく。

もちろん、ここにはセキュリティの問題がしっかりありますので、情報がほかのお客様に流れないと。そういったことはしっかりと管理をしていった上で、展開する。これが非常に立ち上げのスピーディ化といったことに貢献すると考えております。

それから、当社の中にはちょっとユニークな設備機器を作っている会社がアメリカにございまして。これは最先端の微細化の技術に欠かせない装置の一部を担う産業でございまして。これなんかも今の半導体が 5 ナノだとか、2 ナノという話も出ていましたけど。それだけ微細化の話になってくると重要な要素の一部として、ツールとして使えるんじゃないかなと思っております。

それから、これはアメリカの場合はなかなか立地条件がある意味で制限が出てくるのかもしれませんが、当社が日本で展開している、いわゆるトータルガスセンターといわれるものですね。窒素を供給するための分離装置を横に設置して、オンサイトで供給する。こういったものについても、立地条件次第ではございますが、長い間、蓄積してきた技術とノウハウを使って、アメリカの国内でも展開できればなと考えております。

これは当然、バックアップができる、液の生産工場は横というか、そのエリアにあるとか、いろんな条件が出てくると思いますが、今のアメリカ、マチソン・トライガスにとってみれば、全米がもう既にテリトリーとなっておりますので、ほとんど不可能ということはないだろうと考えております。こういった、この過去 20 年、30 年の技術（経験・蓄積）を展開していきたいと考えております。

阪口：大変詳細なご説明ありがとうございました。ぜひ拡大に期待しております。私からは以上です。ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。続きまして、榎本様。ご質問をお願いいたします。

榎本：よろしく申し上げます。1 点目なんですけども、資料 21 ページのグローバル各極での事業期待性というスライドがあると思います。その中で、この事業期待性が見方が異なるって書いてあるんですが、実際にその事業期待性が一番高い分野ってどう捉えていらっしゃるかと質問です。これが 1 点目です。

梅原：はい。今のご質問は副社長の濱田からお答えいたします。

濱田：これも明確な答えになるかどうか。実は先ほどご説明したように、今現在各地域の状況をワーキンググループによって分析しておるところでございます。ですから、この地域では例えば貯めた CO2 を地下に埋める CCS ですね。これはやはり、場所の地理的な制限があって、使えるところ、使えないところ

And even the customer is not able to manage the overall information. And so, our production plants located in Japan, the US, and South Korea and China, we do have these locations. And data from these plants will be connected on the basis of DX and then be managed and will provide such information to the users who are in need of such. Of course, we have to ensure the information security so that there is no information leakage to other customers and to really speed up the ramp-up of the plants and others, well, this would be very effective.

And within our company, somewhat unique equipment are being produced, and that company is located in the United States.

And the cutting-edge technology for fine rules is being accommodated by this company, which is essential. And 5 nanometer or 2 nanometer is being talked about. And so, we are really talking about this very fine rules. And then as a part of the very important elements, our technology can be used as tools. And in case of the United States, in terms of the location, there may be some restrictions. But total gas center, we are operating in Japan, and nitrogen supply and NSG air separation gas [Inaudible] will be located on site just next to it.

And depending on the conditions of location, we have been accumulating technology and expertise, and that could be really well rolled out into the United States.

And of course, to offer a backup and then you have to have the plants generating or the producing liquid and that is necessity. For the [Inaudible] the US, as a whole, is their territory. And so there is we, I think, no, nothing is impossible for them. And in the last 2 decades or 3 decades, well, we have accumulated technology, and we would like to take advantage of such technology.

Sakaguchi: Thank you very much and for the very good explanation, and we are very much well hoping to see that kind of expansion of the business. Thank you.

Moderator: Thank you very much. Next Enomoto. You can ask a question.

Enomoto: First question, on page 21 of the deck. So, the business opportunities for realizing a carbon-neutral society. In the slide, then the level of expectation is different. So, what is your take on the business expectations differ in each global region. So, what is your take on that?

Umehara: This will be responded by EVP Hamada.

Hamada: I'm not sure this is going to be the clear answer at this point in time. We are [Inaudible] group activities, and we are analyzing the situation in each region. So for example, storage of CO2 will be sequestered underground by using CCS technology. This relates to the geographical constraints. So, depending on the location, then we can adopt that or some other locations, that is not a possible option. Besides in Japan, ammonia utilization has been

ろ。その積極的に動くところとそうじゃないところがあるのが、ある程度の調査の中で出てまいりました。

それから例えばほかでいいますと、日本ではアンモニアの利用がいろいろ言われておりますが、アメリカですとかヨーロッパでは水素そのものの利用性に制限があまりない感じで。アンモニアは水素エネルギーの輸送化体として、アンモニアの能力に頼らずともできるという見方もあって。

要するに今のは一例ですけれども、そういうその地域ごとの差がございまして。最終的にそれぞれの地域、それぞれの地域というのはその国がカーボンニュートラルを打ち出しておりますけれども、これ、ご存じだと思いますけれども、今の段階ではそれぞれの国の言っている基準が完全に統一されているわけではないんですね。

例えば GHG の削減にしても、いまだに明快に全部の国が同じ基準で話をしているわけではない中で、やっぱりどの国も最終的にはカーボンニュートラルという着地点に向かおうとしている。そこは今現在ある技術だとか、先ほど申しました地下に埋められるだけの場所があるとか、ないとか。

そういういろんな事情がありますので。そのどれを取り上げるか、この10年間ぐらいでいって、どれを取り上げるかは非常に難しいといえますか。そこを正しく捉えていかないと、ある意味で、使えない研究開発をやたら継続することになりかねないと思っております。そういう意味でこの事業期待性の方が異なると書いてございます。

ちょっと今のこの段階でこの地域はこれがいけるという断言をするわけにはちょっとまだいかないかないと。そこまでいかなと思いますんで、このワーキンググループのスタディをもう少し進めていって、次の中計の中ではある程度の方向性、明確性を打ち出していきたいと考えております。

榎本：2点目が、主にちょっと鉄鋼に絡む話です。鉄鋼で、最も鉄鋼とは今たぶん、カーボンニュートラルで非常に厳しい業界だと思うんです。

御社は鉄鋼業者に酸素とか窒素を供給しているわけですが、その例えば水素還元製鉄とか製造法が大きく変わるときに、御社としてはこういったものって事業機会になるのか。それとも製鉄所で完結してしまうので御社としては逆に事業損失につながってしまうのか。この辺の見方を教えてください。

梅原：はい。ありがとうございます。今の質問に対しては、大陽日酸の社長の永田からお答えいたします。

永田：はい。永田でございます。鉄鋼業界、現状が水素還元の方に進むと。技術的には非常にハードルが高いとお聞きしておりますけれども、今言われているところでいいますと、水素を使うとなれば、やはり燃焼温度を高める必要があるということで。酸素の量が一般的には増加すると見られております。現時点ではその程度しかご説明できないのかなと。増える方向であろうと考えております。

榎本：最後に、これもおそらく日本の事業に関する質問になるんですが、日本エア・リキードが例えば伊藤忠と組んで液化水素を作るとか、あと岩谷産業。これは報道ベースですけど、岩谷産業さんが液化

proactively discussed. In the US or Europe, hydrogen itself there is [no] limitation of the utilization of hydrogen. So, ammonia has a [career] over hydrogen. US and then Europe do not have to depend upon ammonia as a carrier of hydrogen. So, this is a regional difference. So, ultimately, in each jurisdiction, each country states to achieve carbon neutrality. But the criterion by a country is not consistent.

For example, [GHG] reduction, they are not based on the same criteria. So, each country would ultimately pursue the carbon neutrality by using the existing technologies available for sequestration. So, those are the constraints. So, where to pick up in the coming decade. That's a quite challenging agenda. But without having right choice, we may end up with useless making a useless effort. So, that is, I mean, the background of the level of expectations are different than by region.

So, at this point in time, I can't say anything definite. We are not that much far. So, while continuing the working group activities, then we hope to have a better visibility in the next midterm plan more in detail.

Enomoto: The second question about steel-related matter. The steel industry enforces quite stringent carbon neutrality criteria. So, your companies supply hydrogen and nitrogen. As a company, is it going to be the business opportunity for you? Or the process was complete at steel plant or still works. So, it's going to be not much opportunity to expand the business.

Umehara: For this business, for this question, Nagata will respond.

Nagata: Steel industry. So, now hydrogen. And then the production is in the main—the hydrogen, the dissolution is the main direction, therefore. So, to do so, then the combustion temperature needs to be increased. So currently, that's the only information that I can share with you at this point in time, but that's the assumption with regard to the steel industry.

Enomoto: Lastly, I think this also relates to the Japan business. Air Liquide, Japan Air Liquide collaborated with Itochu to produce hydrogen, or Iwatani Corporation, there are some moves in the area of the liquid hydrogen. So, it could be the compressed hydrogen. But in the area of no hydrogen business, do you have any aspiration to enhance or engage in hydrogen-related business? That's something that I would like to better understand.

水素の国内増強をすとか、各社、液化水素への取り組みというのはかなり強くなっていると思うんです。

御社として液化水素とか圧縮水素でもいいんですけれども、そういった水素関連で例えば、増強したいとか、もっと事業を強化したいとか、そういう方向性はあるのかについて教えてください。以上です。

梅原：今のご質問も永田からお答えいたします。

永田：はい。先ほど全体の説明でもありましたとおり、カーボンニュートラル社会実現に向けてということで、今やはり水素は大きな手段であろうと思っております。当社として今すぐに水素の国内において生産規模を拡大する計画があるのかどうかと言われますと、現、足元ではないと。

ただ液化水素に関しまして、技術的には液化水素プラントを建設することが可能でございますので、もう少しグレーなのかブルーなのか、グリーンなのかいろいろございますので。もう少し水素の大量生産については国内においては見極める必要があると考えております。

榎本：分かりました。ありがとうございました。

司会：ありがとうございます。次のご質問の方、野村證券の河野様。お願いいたします。

河野：もしもし、野村證券、河野でございます。よろしくをお願いいたします。先ほど来、話に出ていまずグローバル HyCO についてお伺いしたいと思います。

一酸化炭素の用途先、めどを付けなければならないということなので、簡単ではない気がしますがけれども。仮にこれを投資するとした場合、投資の単位はどういう金額になるのか。そして、それによって作られる年間の売上は HyCO 事業としては単位、どういう感じになるのかを教えてください。

それと時間軸については CO、一酸化炭素をどうするかという技術開発と合わせてということでご説明いただきましたけども。ちょっと 2050 年までということだと長いので、2030 年までとかでも検討内に入る話なのか。それ以降という、もっと長い時間軸の話なのか、この辺、ご解説お願いいたします。

梅原：はい。ありがとうございます。今のご質問に対しましては、経営企画室の諸石からお答えいたします。

諸石：HyCO と申しましても規模が大小いろいろあるわけですが、おおむねでいいますと、1 件 100 億円という規模感と認識しております。これに伴う売上はユーティリティを無償供給されるのかどうかで大きく違いますので、ちょっと一概にここでコメントするのは避けたいと思います。

河野：レンジでどのぐらいからどのぐらい、ということもお示しいただくこともできないでしょうか。

諸石：天然ガスが売上に入るか、入らないかでまったく違う数字になってきますので、ちょっとご容赦いただければと思います。

河野：分かりました。技術開発の時間軸についてはいかがでしょうか。

諸石：技術開発というのはカーボンストレージ、キャプチャーの話でよろしいでしょうか。

Umehara: For this question, Nagata will respond.

Nagata: To realize carbon neutral society, hydrogen is a major means to achieve that. So, to expand on hydrogen capacity immediately in Japan, there is no immediate agenda. But technically, liquid nitrogen, liquid hydrogen plant, is feasible, whether it's going to be gray or blue hydrogen or green hydrogen. But in terms of the hydrogen production methodology, we have to think through more details.

Enomoto: Understood. Thank you.

Moderator: So, the next question. Kono from Nomura Securities.

Kono: Hello. Kono from Nomura Securities. Well, a global HyCO-related question. And carbon monoxide, and I think you really have to deal with it, which is not really easy to achieve. But if you are to make an investment, what would be the size of the investment in terms of the value? And also, what is being expected annual sales on the basis of HyCO business? If you could just give us the sense of size. In terms of the timeline and CO and what to do about the carbon monoxide and what the technology needs to be talked about. But if you will, think of [Inaudible] 2050, it's too long. But probably toward 2030. Or is it going to go beyond that? Is it toward 2030?

Umehara: Thank you for that question. And for that, Moroishi from the Group Corporate Planning Office is going to address that.

Moroishi: HyCO, and there is going to be about bigger or smaller size. And we're just generally speaking, JPY10 billion is the size of the investment in line with that revenue. And whether utility will be or provided or not and that makes a difference. And so, I will not be able to really just give a simple answer.

Kono: In terms of the range, if you could just well indicate some range.

Moroishi: So, well, if the natural gas can be really sold as the product or not. And I'd just like to refrain from answering to that question.

Kono: In terms of the timeline for your technology development, what is your take on that?

Moroishi: The technology development carbon storage and capture, is that what you really were asking?

河野：そのとおりです。一酸化炭素の用途先をどうするかということと合わせて、グローバル HyCO を配備する、さらに投資する準備ができる、技術開発ができる時間軸ということです。

諸石：どこまで担当するかという話なんですが、われわれが炭酸を精製・液化して、それを必要な場所まで運ぶということであると、技術はほぼ整っております。ただ、そこから先はわれわれのテリトリーではないと認識しております。

河野：用途先として売り先があるかどうかということですね。運ぶかどうかということで。

諸石：例えば、カーボンストレージの場合に地中に埋めるところはわれわれじゃないパートナーがやるという意味でございます。

河野：先ほどのお話ですとメタンとかメタノールとか、埋める、貯めてしまうということではなくて、活用する技術もなんとかしたいというお話でしたけども、そちらの技術はいかがでしょう。

濱田：はい。今現在、自社でそれだけ大量のものを使うことにすぐ、この数年の単位で結びつけられる技術は正直ございません。ただ、まず分離をしてというところから始まるこの一連の技術。HyCO の中でもまず分離をするところが HyCO のある技術そのものですけど。

そこから先、ユーティリティとなる水素なり、メタノール、メタンなりに分離、再利用していく技術については、先ほど申しましたように、今当社単独でできるは正直、思っておりませんので、ほかの会社、パートナーを探して展開をしていくことになると思いますが、先ほど申しましたように、非常に大量の水素の話になります。

ということは、大量のカーボンが出てくるわけで、それをハンドリングする、使えるものに改質していく技術が実際の事業として使えるようになるのは 10 年以上先の話になるのではないかなと思います。パイロットプラントですとか、研究開発のレベルではもちろん、それより前倒しになると思っておりますが、事業展開としてはかなり先になると見ております。

河野：分かりました。質問もう 1 点お願いいたします。欧州事業の成長戦略についてお伺いしたいです。

アメリカとかアジアは市場も伸びますので、結構分かりやすいのですが、ヨーロッパは収益性高い代わりにあまり市場の成長性はないということだと思います。ここをどう伸ばしていかれるのか、既存のフットプリントがあるイベリア地域、もしくはあまり事業展開が進んでいない地域、ヨーロッパの成長戦略について教えてください。

梅原：はい。今のご質問につきましては、経営企画室の諸石よりお答えいたします。

諸石：欧州でございますが、われわれの買収移行、北アイルランドに液化炭酸の海上（港湾）受け入れターミナルを建設し、これは昨年 12 月に完成しております。またノルウェーに分離装置の建設を、買収移行を決めて、これも本年 3 月に完成し、稼働を始めております。欧州まだまだわれわれのフットプリントが足りない部分がございますので、成長のための投資機会は潤沢にあると思っております。

一例を加えますと、欧州域内で既に 2 件の空気分離装置の建設を決定し、今、建設に取りかかっているところがございます。また液化炭酸ガス製造設備 1 基の建設も決定し、これも建設をしておるという状

Kono: Yes, exactly. CO2, no CO. And then what you do about that? And technology development, to really accommodate where you will be able to make an investment in HyCO.

Moroishi: And carbon will be purified and to transfer that to the location where it is [Inaudible]. In terms of technology, technology is available. However, from that point in beyond, that's not our business territory. And so, transportation to those [Inaudible] in terms of carbon stage and underground sequestration, our partner is going to do that, not us.

Kono: And in the earlier discussion, methane not storage, but the utilization of such gases and technology there. Well, you hope to develop hedge technology enabling that usage. What about the prospects of that?

Hamada: Well, in our group at this point in time, in the near term, in the next few years or so, to be very candid, we do not have the technology to ensure such a large volume. But you really have to separate. And within HyCO, separation is the very first step in that technology. And then from that point beyond, utility hydrogen methane or methanol is to be reused and the technology thereof.

As I said, we don't believe that we can do it on our own. So, we need to identify partners with whom we can work together. But as I said, if you are talking about this was large volume hydrogen and then you are to generate or emit large amount of the carbon. And so, you have to have the technology. And as an actual business, I think it is well beyond 10 years' timeline to really have this feasible technology. And pilot plant, level, and also in terms of the research development stage, we will be able to front-load that kind of technology development. But in terms of the real business feasibility, it will go beyond that timeline.

Kono: Another question, European business. And as for the European business and the growth strategy, it's what I would like to really ask you. And in the US and Japan, while the market is expected to grow, it's easy to understand. But in the European market, you have the higher profitability, but not much of the growth potential. And how are you going to grow the business in Europe? And will it be based upon the existing business? Or do you have some regions where you have not really been able to really have the operation as of today, and you are really going to tap into that?

Umehara: And Mr. Moroishi, the Group corporate planning office is going to answer that.

Moroishi: In Europe, and after the acquisition of the European business and Northern Ireland and the liquid oxygen or the receiving terminal was completed in December last year. Norway, an air separation gas, is to be established. And then it was completed, and the commission started in March this year. So, in terms of the footprint, there are the shortage in terms of footprint in Europe. And I think that we do have ample opportunities for growth.

Just to give you an example within EU, we have made the decisions to construct 2 air separation equipment in 2 locations and a liquid oxygen generation unit is going to be installed and construction is underway. So, we do have the room to enhance capacity in Europe, where we have the shortage or lacking the capacity. And by so doing, and

況でございます。まだまだフットプリントの足りないところにプラント建設、能力増強によって売上を増やしていける。これに加えまして、今欧州 13 カ国に展開しておりますが、展開できていない国に対しても、M&A 等を活用して事業を拡大していけると考えております。

河野：よく分かりました。ありがとうございました。以上です。

司会：ありがとうございます。続きまして、東様。ご質問をお願いいたします。

東：はい。ジェフリーズの東でございます。ご説明ありがとうございます。私も三つお願いします。

一つ目、まず今の HyCO のご説明で。これ、今さっきの質疑応答の中では新しい技術が出てきてから、その CO の使い方が決まってから、というお話だったのですが、今世の中にある技術の中で、HyCO で何か新規の獲得、事業の獲得という可能性はあるとしたら、どういう分野なのか教えてください。

梅原：はい。今のご質問につきましては諸石からお答えいたします。

諸石：HyCO、典型的な使い方がリファイナリーだと思いますが、こういうところでその先のカーボンキャプチャーストレージを見据えた上での新しい案件が、われわれの元に提案してくれというかたちで何件か来ております。こういう動きを今、追っておるところでございます。

東：そこは、ごめんなさい。カーボンキャプチャーストレージを見据えてってというのは、それは日本じゃないということですね。

諸石：日本ではございません。

東：こういうグローバルガスメジャーも CCS と HyCO を組み合わせていろんなことをやるという仕事をやっていらっしゃると思うんです。先ほどのご説明の中でも CCS が出てくると、技術的には CCS をやる部分は他社さんにやってもらうってということになりますけども。そのプロジェクト全体の売るマネジメントっていう、また別の難しさが出てくると思うんですよね。

国際的な巨大プロジェクトで、プロジェクトマネジメント、リスクマネジメントっていうノウハウの部分がでてくると思うんです。私は正直な印象申し上げると、やっぱり Linde とか APCI とかに比べると、ずいぶん実績の面でご経験が少ないので、本当にそんなことできるのかなと思ってしまいますけど、いかがでしょうか。

諸石：経験を積むべく努力をしておるところでございます。

東：なるほど。分かりました。じゃあ二つ目です。先ほどカーボンを減らしていく質疑応答の中で、作ったあとのガスを運ぶロジで、ロジを最適化することで要は無駄を減らして、ガソリンの消費を減らすことができるというご説明があったんですけど。これ、たぶん日本事業の会社、長年の懸案の事項だと思っていて、私は。

これができる、CO2 にもいいし、コスト的にもすごくいい話なんで、いいのだと思うんですけど。アメリカなんかでは既に業界で非常に会社の枠を超えて、そういう枠組みができてから非常に CO2 も減るし、コストも減るし、みんなハッピーって話になると思うんですけども。どうも日本の場合は独禁法を恐れているのかどうか、ずっと何十年もできていない印象があるんですけど、いかがでしょうか。

we do have the operation in 13 countries. But in those of the countries where we do not have the footprint, we believe that we will be able to grow our business.

Kono: Thank you. Thank you very much indeed.

Moderator: Next. Azuma, please.

Azuma: I'm Azuma from Jefferies. I've got 3 questions. One about HyCO. Just to have a follow-up question.

In the previous question and answer, new technology emerges, then CO usage is defined, the impactful action will be made. But with the available technologies in HyCO, any new acquisition of a business, would you anticipate, if there is any, in what area would you anticipate?

Umehara: For this question, this will be responded by Mr. Moroishi.

Moroishi: Our HyCO handling refinery, that's a typical facility. But beyond that, CCS, scoping CCS, there are the number of proposals coming into us about CCS.

Azuma: Thus, the scoping CCS, what do you mean by that? It's not in Japan?

Moroishi: Not in Japan.

Azuma: The global gas measures. CCS and HyCO are combined to do many different kinds of things. But in your explanation, when CCS emerges, then technically, the city [Inaudible] will be undertaken by a different party. But overall, the project management, that's another difficulty because it's going to be the international large scale on the project. So, the project know-how will be required to manage the project and manage risks as well. Linde or APCI comparing to them, you're lacking experience. So, is it really feasible for you to do that?

Moroishi: To accumulate our experience, we are making efforts toward that.

Azuma: Understood. Second question. Carbon to be reduced after product is produced, the remaining gas or the produced product to be delivered, the logistics will be optimized to reduce gasoline through the transport optimization.

I think this is a long-standing challenge in Japan. If we are able to do that, that's good for CO2 as well as cost reduction, so that's a good idea. But in the US, beyond the framework of business entity, the bigger frame has already been made. So, CO2 reduced and of course will be reduced, so everybody will be happy. But in Japan, I don't know. The party may be a fear the monopoly law, but no progress has been made so far in Japan, but what is your take on that?

梅原：今のご質問につきましては、大陽日酸の永田よりお答えいたします。

永田：はい。永田でございます。今の東様のご質問、いくつかポイントがあろうかと思うんですけども。

まず日本の状況でございます。皆様ご存じのように、一般的に今、物流業界は2024年度問題に直面しております。ご存じのように、トラック運転手さんの時間外労働の制約が出てきます。上限が出てきます。なおかつ時間外の割増率が相当引き上げられるよ、と。これは一般的に物流業界においてはコストアップの状況と。

これらを受けて、私ども一方では荷主という立場ですけれども、専門、傘下の物流会社とともにバルク、酸素素、アルゴンの物流サービスプロバイダー、一緒に供給をしているという立場です。この2024年度問題を見据えて、配送の効率化、需給予測に基づく最適な生産と、最適な輸送ネットワークの確立を現状では個社でやってまいりたいと。

それと、その一般的な箱物っていいですか、一般的なものの配送では共同配送は進んでおりますけれども。私どもの酸素、窒素、アルゴン、それぞれ品質の問題等ございますので、なかなか共同配送については、あまり視野にわれわれは入れていないということでございます。そういうことでよろしいでしょうか。質問の趣旨としては。

東：はい。ありがとうございます。その酸素、窒素、アルゴンで品質の問題があるから共同配送は視野に入っていないというご説明ですけど、アメリカの業界のプラクティスとかを見てみると、できてんじゃないかと思っちゃうんですけど、それがなぜ日本ではできないんですか。

永田：日本の場合、一部ではいわゆるバータースワップが現状でも存在しますけれども。私ども大陽日酸、ほぼ全国どのエリアでも自ら配送できるということですから、コンペチターとのバータースワップ、それとか代納といいますか、他社に配送のみをお任せするという、当社としての経済的な必然性はあまりないと考えております。

東：そうなんですか。これは、ちょっとごめんなさい。しつこいんですけども。要するに日本の産業ガスの収益性が国際的に見て低いのは、私、このせいだと思っているんですけども。

アメリカなんかは物流の効率でいったら人口密度が日本より低いから本当は悪いはずなのに。プライシングの話もありますけども、非常にスワップがうまくできているから、コストが管理できているというのがあって。そこは独禁法当局もアメリカでは大目に見てくれているからできていると思っているんですが。これはやっぱり要は独禁法が怖くてできないという話なんですか。

永田：私はまったく違うと思います。先ほど東様がおっしゃったように収益性が低い。プライシングの問題も、これはある。プライスという問題もある。ただやはりプライスと同じように、プライシングの問題と同様にアメリカと日本の商慣習、社会環境。例えばアメリカにおいてはご存じのように、ユーザーによっては24時間納入可等々もあります。なおかつ日本では法律上、要求されております立ち合いっていいですか、お客様の立ち合い。

Umehara: For this question, this will be responded by Mr. Nagata from Taiyo Nippon Sanso Corporation.

Nagata: This is Nagata. Your question. There are a number of points to capture. First, Japanese situation. As you know, we've gotten a problem of the problem in 2024. That's a common problem in the transport industry. There will be a cap; working hours will be set for truck drivers. And there will be the premium [Inaudible] needs to be paid for [overtime]. So, together with our logistics and group logistics company, together with logistics service provider, we are offering a product and service. So, scoping this upcoming problem in 2024, we will work on to optimize based on the demand forecast, achieve, optimize production and distribution network establishment. That's something we plan to achieve within the group. So, the product distribution, core distribution, is on progress. But nitrogen, oxygen, and argon: we've got quality issues. So, core distribution is a difficult part. So, we are not so much interested in anticipating establishing a framework.

Azuma: The oxygen, nitrogen, and argon quality, and because of the quality issues, so you're not anticipating having joint initiatives? But looking at the US industry practice, that's already achieved. So, why can't we do that in Japan?

Nagata: In Japan, there is a swapping scheme available. But we, Taiyo Nippon, in any area of Japan, we do have our own ability to deliver our border. So, it is not beneficial for us to let other parties deliver our product to the certain destination. There is no economic benefit or necessity for us to do so.

Azuma: Excuse me for sticking onto this point. The Japanese industrial gas profitability is low because of this. That's my personal observation. So, as for the efficiency of the logistics in the US, the efficiency should be lower, but because of the good functioning on the swapping scheme, that is the reason why the overall the cost is reduced. Anti-monopoly authority allows to take certain approach, but are you fearful of the anti-monopoly and the monopolistic situation?

Nagata: No. Of course, one of the critical factors is the price. But similar to that, in US and Japan, the business practice and social environment is different. For example, in the US, depending on the users, 24 hours, delivery is available. But Japan, based on the law, the customer needs to be there in receiving product. So, open gate. But in case of US, there is no such requirement. So, they simply open the gate, and the product can be delivered at 24 hours. So, those are the difference in the business practice creates the difference in the current situation between the 2 countries.

アメリカにおいては運転手さんが鍵を持って、お客さんのゲートを開けて、24時間配送するよと。ですから単純に言えば、1台のローリーでの配送効率がまったく違うところが私は、物流コストについては日本とアメリカの大きな差ではないかなと感じております。

東:なるほど。ありがとうございます。ごめんなさい。三つ目、お時間もあれですけど、三つ目、サーモス。以前、市原さんが資本関係を変える努力をしているっておっしゃったと私は記憶しているんですけど、その努力は続いていますか。

梅原:はい。今のご質問に関しましては、サーモスの中條社長よりお答えいたします。

中條:今現在、ご存じのとおり、私どもの海外ビジネスについてはパートナーとやっておりますし、また、おかげさまで前期ちょっと厳しい状況でございましたけども、この年明けてからは順調に回復していきっている中で、その辺、より成長していくためには資本の問題は引き続き前向きに検討していく必要はあるのかなと感じております。以上です。

東:ありがとうございました。最後に市原さん、ありがとうございました。

市原:どうもどうも。お世話になりました。ありがとうございました。まだいるんですけど、ありがとうございました。

東:ありがとうございました。

司会:ありがとうございました。ちょっとお時間が近づいてまいりましたので、次の方で最後にいたしたいと思います。三菱UFJモルガン・スタンレー証券の渡邊様。お願いいたします。

渡邊:三菱UFJ証券、渡邊と申します。よろしくお願いたします。はい。時間がないので1点だけお願いできればと思います。先ほど鉄鋼のところでは水素還元の話がありましたが、一方で電炉っていうストーリーもあるのかなと思います。その場合、PSAの装置になって、アルゴンが出ない方式になるのではないかなと思うんですけども。このアルゴンの供給という点を踏まえて、電炉が主流になるシナリオをどう御社でお考えかを教えてください。

梅原:はい。今のご質問につきましては、大陽日酸の永田よりお答えいたします。

永田:はい。永田でございます。今の渡邊様のご指摘のとおり、私どもも電炉比率はアップするのではないかと考えております。ただ時間軸としては少しまだ見えないところがある。現状、ご存じのように日本においては電炉比率がたぶん27、28%だろうと思っておりますけれども、長期的には40%とか50%に広がるのではないかなと。

現状の電炉は今ご指摘のとおり、だいたい酸素はPSAで供給されているということですが、例えば、今後の電炉が低純酸素でいいのか、高純酸素でいいのか。これについてもまだ見えないところがあると。いわゆる電炉イコールPSAなのか、電炉においてもASUになる可能性がないのかどうか。そ

Azuma: I'm conscious of time. In the past, I think Ichihara once made a comment, the change on the capital, the relationship with the THERMOS: would you still continue engaging in the effort?

Umehara: This will be responded by Thermos K.K., President Chujo.

Chujo: Currently, as you know, for our overseas business, we are working together with the overseas business partner. Last year, we struggled a bit, but we see the steady recovery from this year. So, in order for us to grow further, the capital issue is something that we have to proactively consider about. That's all. Thank you.

Azuma: Thank you very much. Mr. Ichihara, thank you very much.

Moderator: We are coming close to the end of the conference, and this is going to be the final question. Watanabe from Mitsubishi UFJ Morgan Stanley Securities Co., Ltd.

Watanabe: Watanabe from Mitsubishi Morgan Stanley. Can you hear me? I hope you can hear me.

Umehara: Yes, we can.

Watanabe: Well, our engages of time, I'd just like to ask one question. In steel and hydrogen reduction was talked about. On the other hand, and then you have this for the electric furnace and TSA equipment. And then there is no generation of the argon, and argon supply. And in view of that, what is the main scenario that you will be based upon this for electronic furnace?

Umehara: And Nagata with TNSC is going to answer the question.

Nagata: For Watanabe's question, and as you have already pointed out, I think we would be able to see the improvement. However, in terms of the timeline, well, it's not that visible. And clearly in Japan. And 27% or 28% is based upon the technology. In the long run, 40% or 50% is for [Inaudible] impact. And I think that is sort of the penetration ratio.

And well, the electric furnace. And then I think it is supplied and future electric furnace. And whether will this is going to be based upon the electric furnace [Inaudible] TSA or even in electric furnace ASU is going to be adopted. And if there is such a possibility or not? And then if that is the case, whether it's not going to be major change in the argon production volume.

の場合であれば、あまりアルゴンの生産量には変更がないのではないかなと。現時点では少し、今なかなかこう、たぶんこうだろうという決めつけは、少し難しいかなと感じております。

渡邊：はい。理解できました。ありがとうございます。

梅原：はい。皆さん、ありがとうございました。それではお時間になりましたので、以上の質問をもちまして、2021年3月期通期決算説明会を終了させていただきたいと思います。本日はリモートでの説明会ではございましたが、ご参加いただきまして大変ありがとうございました。

[了]

At this juncture we cannot one-sidedly say this is the direction to be pursued. And so it's difficult to say that.

Watanabe: I understand. Thank you very much.

Umehara: Thank you, everyone. And since this is scheduled time, with that question, we would like to conclude the briefing session for the full year fiscal year ending in March 2021. And though this was a remote briefing session, thank you very much for your attendance. Thank you.

[END]

脚注

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

注意事項

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

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

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

Document Notes

1. Portions of the document where the audio is unclear are marked with [Inaudible].
2. This document has been transcribed based on interpreted audio provided by the Company.
3. “*” shows a transcription of the simultaneous interpretation of 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.