



日本酸素ホールディングス

日本酸素ホールディングス株式会社

2025年3月期 第1四半期決算テレフォンカンファレンス

2024年7月30日



NIPPON SANSO HOLDINGS

NIPPON SANSO Holdings Corporation

Q1 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2025 Telephone Conference

July 30, 2024

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

登壇

縦山：皆様、本日はご多用の折、日本酸素ホールディングス、2025年3月期第1四半期、決算説明テレフォンカンファレンスにご出席賜り、誠にありがとうございます。私は財務・経理室 IR 部の縦山と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

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

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

続いて本日のプログラムですが、まず社長 CEO の濱田、CFO のドレイパー、そして IR 部長の梶山より、第1四半期の業績内容について、資料に沿ってご説明いたします。最後に、質疑応答の時間を設けております。

本日は Zoom の同時通訳機能を利用して、日本語と英語のバイリンガルで実施しております。Zoom のコントロールパネルで、通訳ボタンからコミュニケーション言語をご選択いただきますようお願いいたします。質疑応答の時間で、日本語でのコミュニケーションをされる方は日本語を、英語でのコミュニケーションをされる方は英語に設定いただいて、ご参加ください。

それでは濱田社長、よろしくお願い申し上げます。

濱田：皆様、こんばんは。日本酸素ホールディングスの濱田でございます。今日はお忙しい中、当社の第1四半期決算電話会議にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。毎回でございますが、世界情勢なども当社の事業に関係しますので、少し触れたいと思います。

残念ながら、世界情勢についてはイスラエルでの戦争、それからロシア、ウクライナによる戦争は継続しておりまして、この数カ月間、基本的に地政学的な緊張は依然として高い状態が続いております。中でも世界経済は、コロナの時から比べるとだいぶ回復したのは事実だと思いますが、アメリカやヨーロッパでは金利が長い間高止まりしておりまして、欧州が6月に利下げを行いました。またアメリカも利下げの観測が強まっております、日本では久しぶりに金利が復活したということで、その影響だと思われるけれども、ようやく円安にも歯止めがかかり始めているというふうに見られております。

Presentation

Momiyama: Hello, everyone, and thank you very much for taking time out of your busy schedule to attend NIPPON SANSO Holdings Corporation earnings call for Q1, the financial results for fiscal year ending March 2025. My name is Momiyama and I'm in charge of IR team.

I'd like to give some information about today's conference. First of all, the conference materials or the financial results, TANSHIN, and earnings call reference materials that we have just released. I would like all the participants to have them on hand.

Next, we have three main presenters today: Representative Director, President and CEO, Hamada; Senior Executive Officer, Group Finance and Accounting Office, and CFO, Draper; and General Manager of IR, Kajiyama. Kubo, Executive Officer, Group Corporate Planning Office, Miki, Senior Executive Officer and CSO and Group's Sustainability Management Office, and Yoshida, General Manager of Accounting are also in attendance.

As for the program today, first, Hamada, President and CEO, Draper, CFO, and Kajiyama, General Manager of IR, will present the Q1 financial results, along with the presentation materials. We will have time for questions and answers at the end.

Please note that the session will be conducted bilingual, in English and Japanese, using the simultaneous interpretation function via Zoom. Please select the language you would like to communicate with us in the Zoom control panel using the interpretation button. During the Q&A session, if you wish to communicate in Japanese, please set the audio to Japanese, and if you wish to communicate in English, please set the audio to English.

We'd now like to ask President Hamada to give his presentation.

Hamada: Good evening. This is Hamada speaking from NIPPON SANSO Holdings. Thank you very much for participating in our Q1 earnings call despite your busy schedule.

As I always say, I would like to, once again, touch upon the global situation because that does impact our company's business. Unfortunately, regarding the global situation with a series of clashes in Israel and the ongoing conflict around Russia during the past few months, basically geopolitical tensions remain high. In the global economy under such circumstances, compared with the COVID-19 times, it is indeed a fact that we are seeing recovery in the US and Europe. Interest rates have remained high for a long time. In Europe, in June, there was an interest rate cut and there are expectations of rate cut growing in the United States as well. In Japan, for the first time in a long time, interest rates have been restored and I think it is because of the impact of these factors that the depreciation of the Japanese yen is finally coming to a halt, some people say.

On the other hand, as you may know, there are major elections being held one after another in countries around the world. This year is said to be a global election year. That is what the media says. I will not comment on the individual elections here, but we are doing business with a lot of companies in major countries. And regardless of whether we do business with the major or developed countries or not, changes in government in major or developed countries may have a significant impact on the economies of those countries and regions. Therefore, we are closely

一方で皆様もご承知のとおり、今年是世界各国で、いろんなところで選挙が立て続けに起こっております。選挙イヤーと言っているメディアもありますが、ここでは個別の選挙の影響その他は言及いたしませんけれども、やはり大国、先進国、当社と日本が直接取引をしているかしていないかにかかわらず、こういう大きな影響力のある国での政権の交代とか、あるいは代表者の交代とかは非常にその国、あるいは地域の経済に大きく影響すると思われま

す。従いまして、それらが当社グループのいわゆる産業ガス、及びそれに関連した事業にどのような影響が及ぼされるかにつきましては、これからは政策や世界情勢への影響など、為替はもちろんですが、当社としても十二分にウォッチしていかなければいけないと考えております。

そのような環境でございますが、当社グループ、2万人の社員とスタッフが一生懸命働いたこと、それからお客様をはじめとするステークホルダーの皆様のおかげをもちまして、中期経営計画、NS Vision 2026の最終年度の目標に向けて、堅実に、着実に前進しているなと感じられる第1四半期だったと思います。

このような環境下での事業の継続、ガスの安定供給、その上でさらに企業、当社グループが発展していくこと、企業価値を高めていくことがとても重要なことだと考えております。そのためにNS Vision 2026の重点戦略、それからそれぞれのセグメントで定めた戦略をどのようにしっかりと進めていくかということ、それからホールディングスとしての役割ですとか、あるいはそれが果たした効果をしっかりと定着させていくために、何をすべきかをこれからは明確にして、グループ全体を率いていきたいと思っております。

業績の詳細は後ほど、アラン・ドレイパー、および梶山からご説明させていただきます。

1. Strategic overview Key Highlights



- ✓ 生産性向上と価格マネジメントを継続
- ✓ 事業拡大の機会を継続的・積極的に捉える
- ✓ 多様性をより重視した取組み
- ✓ 企業価値の向上により強くコミット
- ✓ 顧客や社会の動向に機動的に対応

monitoring whether there's going to be an impact on our gas business. We are closely monitoring the policies of each country and their impact on the global situation, including the foreign exchange rate. We think we have to closely watch the trends in the world. In this business climate, our company is making steady progress. And with the sincere efforts of our employees and staff, customers as well as our other stakeholders, we are making steady progress towards the final year growth of our medium-term management plan and aspiration 2026. That is the impression we have of Q1. In this environment, it is important for our company to continue our business, maintain a stable supply, while also growing and enhancing corporate value.

To this end, we will clarify how we will proceed with the focused fields of NS Vision 2026 and the strategy decided for each segment as well as what we need to do to firmly establish the role of the holding company, NSHD Holdings, and take effective measures. That is how we would like to operate the Group as a whole. Details of our business performance will be explained later by Mr. Alan Draper and Mr. Kajiyama.

1. Strategic overview Key Highlights



- ✓ Continue productivity improvements and price management
- ✓ Seize opportunities to expand business continually
- ✓ Initiatives with greater emphasis on diversity
- ✓ Strong commitment to improving corporate value
- ✓ Respond promptly to customer and social trends

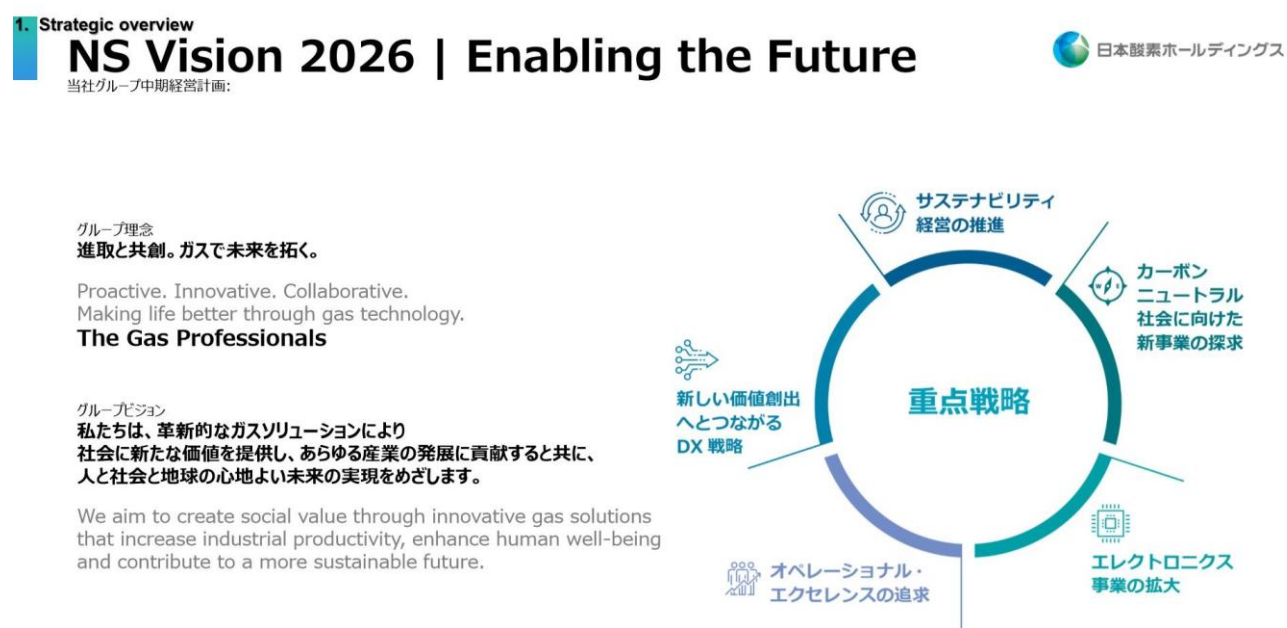
この第1四半期はどうだったのか総括しますと、とにかく生産性を向上させて、価格マネジメントを継続させました。これが過去1年、1年半の結果でございまして、これが収益に非常に大きく影響しておりますので、この第1四半期もこれに続いて進めております。

それから事業の拡大、そのチャンスを継続的、積極的に捉える。いわゆる超大型買収などを行ったわけじゃないんですけども、後ほどお話ししますような設備投資の機会を着実に捉えて、事業の拡大を図っておりますし、これからも積極的につかまえていきたいと考えております。

それからダイバーシティという言葉は、特に女性活躍、いろんな国の人種ですとかが取り上げられる傾向にありますけれども、何人も人を直接に関わったものではなく、いろんな事業への取り組み方や見方など、非常に多様な面からの事業をよく見て判断することが重要だと思っております。

それから、企業の価値向上に強くコミットする。これはある意味で上場会社であれば当然でございますが、ステークホルダー、株主の皆様には何が重要かを明確に示す意味で、この企業価値の向上をしっかりと目指していきたいと思っております。

それからこれだけ世界的に、経済環境も含めて情勢が揺れ動いておりますので、どこで何が起こったとしても、それに機敏に対応できるだけの機動力と応用力が求められると思っております。これは産業ガスサプライヤーであります当社としてのお客様のエリア、どういうお客様がいるかということ考えた場合に、本当に非常にたくさんのユーザーさんがいらっしゃいます。従いまして、当社が直接ということではなく、そのユーザーさんがこういった世界経済環境に影響されることも、当然あると思っておりますので、それも含めて、この社会の動向に機敏に対応していくことが重要だと思っております。



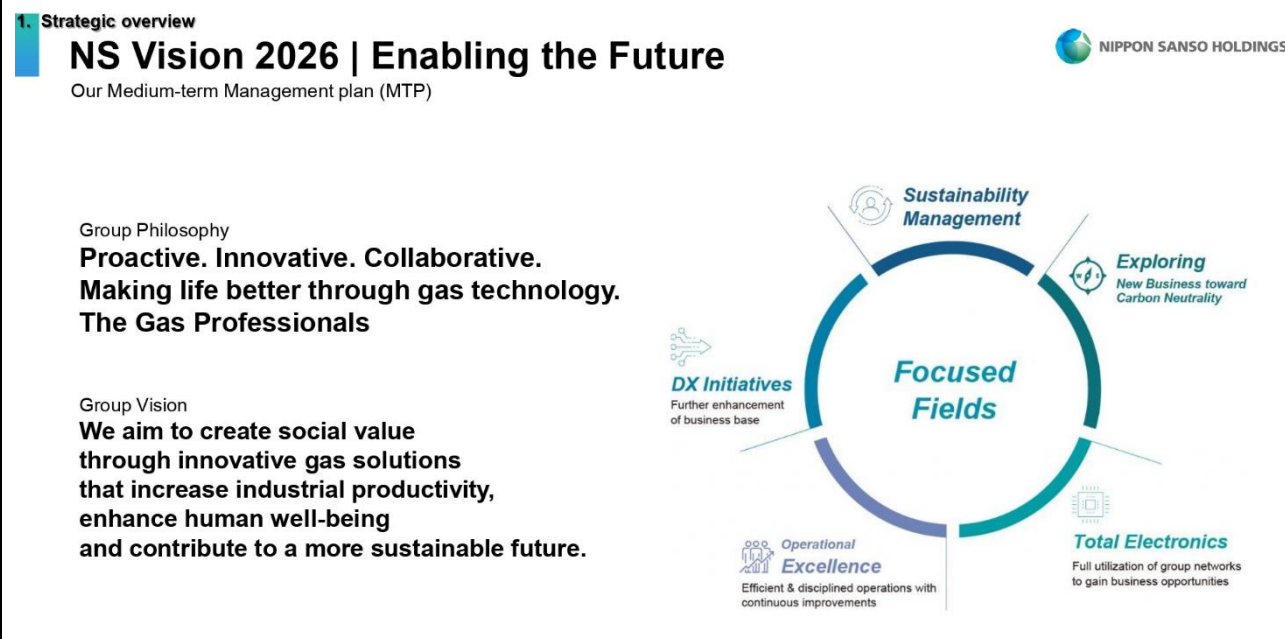
What was Q1 like for us, if I may summarize, the key highlights were that we continue the productivity improvement effort and price management. During the past year or 1.5 years, we've been making this effort and this is impacting our performance. We would like to continue such efforts.

Secondly, we have continued to seize opportunities to expand business continually. It's not that we pursued mega M&A deals, but as was explained earlier, we are seizing opportunities towards capital investment for future growth.

Number three, diversity. Increasing female engagement, engaging people with various ethnic backgrounds in the way we do business, how we perceive our business, we want to ensure that we have diversity before we make decisions. We worked on initiatives with greater emphasis on diversity.

Number four, we've been trying to maintain a strong commitment to improving corporate value. This is taken for granted as a listed company. Stakeholders and shareholders, what is important for all of these people, we need to be clear on that, and for that, we want to always aim to improve and enhance the corporate value.

Globally, the situation is full of uncertainties, including the economic environment. Whatever happens in the world around us, we have to be able to respond promptly and in an agile manner with regards to customer and social trends. We mainly supply industrial gases and we have to think about the surrounding environment around our customers. There are indeed various kinds of users. And not everything will impact our company directly, but we also have to be cognizant of what factors impact our customers and the stakeholders. With that in mind, it's important for us to respond promptly to customer and social trends.



繰り返しになりますけれども、当社は2022年の5月に中期経営計画 NS Vision 2026 を発表して、ここでこちらに書いてあります5つの重点戦略を定めて、この中計が終わる2026年3月期までの4年間、取り組みをご説明しております。

相変わらずなのですが、本日はこの中で関係するいくつかの点をご紹介させていただくこととなります。まずは本年6月の定時株主総会で承認されました、新しい経営体制をご紹介させていただきます。それから社内取締役の報酬制度、役員に対する報酬制度も東証などからいろいろアドバイスが出ている案件でございまして、先日リリースしましたオーストラリアの事業買収の件と併せて、私からトピックとしてご説明いたします。

1. Strategic overview 多様で経験豊かな取締役会体制



2024年6月に、新任取締役1名を含む新たな経営体制となりました。
当社取締役会は、多様なバックグラウンドを持つ、経験豊富な9人のメンバーで構成されています。

社内取締役



独立社外取締役¹



¹ 東京証券取引所の有価証券上場規程の定義に拠ります。

² 指名・報酬諮問委員会は、取締役会の諮問機関です。取締役・監査役候補の選定、社長（CEO）の選定及び解任、執行役員を選任及び解任、社長（CEO）後継者の選定並びに取締役報酬内規の改訂について取締役会から「指名・報酬諮問委員会」に諮問し、独立社外取締役から助言を得ることにより、意思決定の透明性と客観性を確保することに努めています。

6月19日に定時株主総会を開催し、無事終了しました。新任の取締役1名を含めまして、新たな経営体制でスタートしております。取締役の数は9名、これは変わっておりません。経営の健全性、独立性を保つために、その過半数5名は独立社外取締役でございまして。

このスライドの右のほうに各取締役の専門性、それから経験の凡例を示してあります。ご覧のとおり、当社の取締役会は非常に多様なバックグラウンドを持つ、経験豊富な陣容で構成しております。これはある意味、多様性の一つでございまして。

それから4名の社内取締役、私を含んで日本事業、米国事業、欧州事業の各地域事業会社の社長、合わせて4名でございまして、この4名は各グループの事業に当然ながら精通したガスプロフェッショナルが就任しております。私自身も日本酸素、大陽日酸の時代にエレクトロニクスの事業部長とか、それから子会社の社長などを経験しており、ガスプロフェッショナルだと思っております。

In May 2022, we announced the medium-term management plan, NS Vision 2026. As written here, we set out five focused fields and explained our initiatives for the four years through March 2026, and this information remains unchanged. Today, we would like to introduce to you a number of themes that relate to our medium-term management plan.

First, in June of this year, a new management structure was approved at the Ordinary General Meeting of shareholders. I would like to introduce to you our new management structure. We would also like to explain about our recently revised compensation for remuneration system or compensation system for internal directors as a result of TSE recommendations and so forth. We have decided to revise our compensation for internal directors, and we also want to explain the recently announced business acquisition in Australia as a main topic.

1. Strategic overview Diversified and experienced Board of Directors



New Internal Director effective June 2024.
Board of Directors consists of Nine experienced members with diverse backgrounds.

Internal Directors



Independent Directors¹



¹ As defined by Tokyo Stock Exchange listing rules.

² Note that ACoAR (Advisory Committee on Appointments and Remuneration) is an organization that advises the Board of Directors. The Board of Directors strives to ensure transparency and objectivity in decision-making by consulting the Committee and seeking advice from the independent outside directors when revising bylaws concerning director remuneration, selecting candidates for the positions of director or auditor, appointing and dismissing the president (CEO), appointing and dismissing executive officers and choosing successors to the president (CEO).

Following the Ordinary General Meeting of the shareholders held on June 19, we were able to conclude the shareholders meeting successfully and we established a new management structure, including one newly appointed director. Currently, we have nine directors. The total number of directors remains unchanged. The majority of these directors are independent outside directors. Five of them are independent outside directors in order to maintain management independence.

On the right-hand side of the slide, we show the expertise and experience of each director. As you can see, our Board of Directors are made up of experienced members from diverse backgrounds. In a sense, this is one important point to ensure diversity. Including myself, there are four internal directors and three of the four internal directors are well-versed in their respective businesses. They are professionals in their respective businesses. When I worked for former Nippon Sanso, and Taiyo Nippon Sanso, I was head of the electronics division and president of the subsidiary. I do regard myself as a Gas professional.

このたび新しく取締役役に就任しました、欧州事業会社社長のラウル・ジュディチ。彼は長い間、欧州の産業ガス業界でセールスやマーケティングを主体に経験しておりまして、マネジメントの経験も非常に長いです。前任のエドアルド・エレホステの後を継いで欧州事業を率いるとともに、その経験をグループの経営にも存分に生かしてもらいたいと思っております。

彼は、ベースがイタリアでございます。ですから、今までのスペインをベースとしたエドアルドとは若干違う視点、その環境で育ってきているのもありますが、EU、欧州はやはりエリア的に見ると非常に狭いので、いろんな移動を含めて各地いろんな文化を経験しているし、ラウルもほかの国の事業もヨーロッパの中で担当しております。彼は55歳。だいぶ若返りして、世代交代による新たな視点でも事業を展開していってもらいたいと思っております。

それから取締役会には、当社は任意の諮問委員会でございます、指名報酬諮問委員会を設置しております、そのトップは独立社外取締役の長澤さんが務めております。この委員会における議論を経た上で、このラウルの社長への選任、それからこれからご説明します社内取締役の報酬についての制度の改定を行っております。

1. Strategic overview 役員報酬と重要な経営目標の連動を強化

2024年6月取締役会において、役員報酬につき以下3点の変更を決議。財務・非財務目標の達成、企業価値向上へのインセンティブを強化。

■ “ROCE after Tax” を業績連動報酬に反映
⇒ 継続的に資本効率性の改善に取り組む

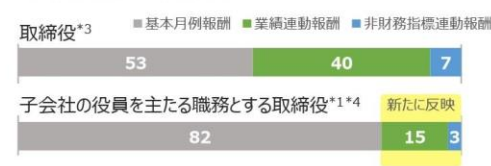
■ “環境貢献製商品によるGHG削減貢献量” を非財務指標連動報酬に反映
⇒ 非財務目標達成へのインセンティブを強化
GHG削減貢献量の伸長度を指標に採用、貢献量の継続的な増加を目指す

■ 子会社の役員を主たる職務とする取締役^{*1}の報酬に変動報酬を反映
⇒ グループ全体の財務・非財務目標と相互連携へのコミットメントを明確化

▶ 新たな業績連動・非財務指標連動報酬の指標

業績連動報酬 ・ 予算達成度 ・ 業績伸長度 + 効率性改善度 - ROCE after Tax
非財務指標連動報酬 ・ 休業災害発生率の進捗度 ・ コンプライアンス研修受講率の達成度 + 環境貢献製商品によるGHG削減貢献量の伸長度

▶ 取締役報酬^{*2}の構成比



^{*1} 永田 研二 (太陽日酸), Thomas Scott Kallman (Matheson Tri-Gas), Raoul Giudici (Nippon Gases Euro-Holding) の3名

^{*2} 社外取締役を除く

^{*3} ~2024年6月の取締役報酬の構成比は 基本月例報酬・業績連動報酬・非財務指標連動報酬 = 50:40:10 (概算値)

^{*4} 子会社の役員を主たる職務とする取締役の報酬における非財務指標連動報酬へは「環境貢献製商品によるGHG削減貢献量の伸長度」のみを適用

それでは次に、この社内制度のお話をいたします。社内取締役の報酬につきましては、3つの変更を今回、取締役会で決議いたしました。中期経営計画における業績目標、非財務目標の達成、また当社の継続的な企業価値向上に向けて、制度としてインセンティブを強化していきます。

当社の業績連動報酬の目標に、まず ROCE after Tax を新たに追加いたしました。これは2023年の3月に東京証券取引所から、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応という要請がござい

Raoul Giudici, newly appointed Director and President of the European business, has many years of experience in sales and marketing. He is one of the foreign internal directors and one of the presidents of our regional companies, and he is responsible for sales and marketing in the European industrial gas industry who succeeded Eduardo Elejoste as head of our European business. He's based in Italy. Eduardo Elejoste was based in Spain. We do hope that he will introduce a slightly different perspective. But Europe is not necessarily large, and Raoul also has experience in other businesses besides Italy in Europe and he has experience travelling around in Europe. I think he's 55 years old. He's very young, and he is a member of a new generation of management from that perspective as well. We look forward to having him introduce new perspectives and taking initiative.

The Board of Directors also established a voluntary advisory committee called the Nomination and Remuneration Advisory Committee, which is headed by Mr. Nagasawa, an independent outside director. After discussions at the Nomination and Remuneration Advisory Committee, we appointed Raoul as Director and revised the compensation system for internal directors.

1. Strategic overview Link and align Directors' remuneration and Key Business Goals

In June 2024, remuneration system for Directors was revised to achieve Financial & Non-financial Targets and improve NSHD's corporate value.

■ Add a new KPI "ROCE after Tax" in Performance-linked bonuses
⇒ Continuously work to improve capital efficiency

■ Add a new GHG related KPI in Non-financial KPI-linked bonuses
⇒ Strengthen incentives for achieving Non-financial targets
Adopting "Growth of contribution to customers' GHG emission reduction" as KPI, aiming to accelerate contribution continuously

■ Reflect variable bonuses to the remunerations of Directors that are responsible for each region^{*1}
⇒ Clarifying the commitment on NSHD Group's Financial / Non-financial targets and collaborations between businesses

▶ New KPIs' criteria for NSHD Directors' bonuses

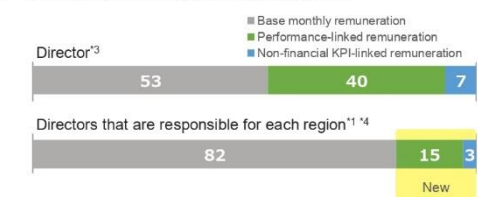
KPIs for Performance-linked bonuses

- Budget achievement
- Performance growth
- + Efficiency improvement**
: ROCE after Tax

KPIs for Non-financial KPI-linked bonuses

- Progress on lost-time injury rate
- Compliance training attendance rate
- + Growth of contribution to customers' GHG emission reduction**

▶ Breakdown of Directors' Remuneration^{*2}



^{*1} Kenji Hagata (Taiko Nippon Sanso), Thomas Scott Kallman (Matheson Tri-Gas), and Raoul Giudici (Nippon Gases Euro-Holding)

^{*2} Excluding Independent directors

^{*3} Breakdown of Directors' Remuneration until June 2024 is roughly [Base monthly remuneration : Performance-linked bonuses : Non-financial KPI-linked bonuses] = [50:40:10]

^{*4} Only GHG related KPI is applied to Non-financial KPI-linked bonuses for Directors whose main duties are as officers of subsidiaries

I would now like to go on to the next page to explain about our compensation system. The Board of Directors resolved to make three changes to the internal directors' compensation system. In order to achieve the performance in non-financial targets in our medium-term management plan and to continuously enhance our corporate value, we introduced more incentives in our compensation system.

First, we added ROCE after Tax as a KPI for performance-linked compensation. In March 2023, the TSE, Tokyo Stock Exchange, requested that companies take steps to implement management that is conscious of the cost of capital and stock price. This request included examples of measures such as improvements in return on capital and the indicators for calculating executive compensation. Our company had already set ROCE after Tax as one of the financial KPIs for medium-term management plan. Against this background, after discussion, we decided to reflect

た。その要請の中でも、役員報酬の算定指標に資本収益性の改善などを含めることというのが、一つの例として示されております。

当社はもともとこの中計の財務 KPI の一つとして、この ROCE after Tax は設定してあります。ですが、これを報酬に反映させることについては今回議論の上、継続的に資本効率の改善に取り組む姿勢をより明確にする意味で、これを進めました。

2 点目として、非財務の目標。これも中計の指標、KPI の中に入っておりますが、環境貢献性商品による GHG 削減量の伸長率を反映させることといたしました。環境への取り組み、とりわけカーボンニュートラルとか、それから GHG の排出削減への取り組みにつきましては、株主様、投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様からも、当然ですけれども強く要望されております。

当社といたしましても、こうした非財務 KPI、非財務目標の達成に向けて、インセンティブに組み込むことにいたしました。当社の製品や技術を通じて、お客様の GHG 削減に貢献する。これは前からご説明していると思いますが、その削減量の伸長度を指標として採用して、その報酬の査定に用いております。当社として GHG 削減貢献の継続的な増加、貢献への増加を目指しております。

3 点目は日本、米国、欧州の事業会社の社長を務める 3 人の日本酸素ホールディングスの取締役、この役員の構成をご覧いただくと分かると思うのですが、いわゆる当社ホールディングスの取締役の、私が今、社内取締役といっている人、私を除いてほかの 3 名は日本、米国、欧州の事業会社の社長を務めております。その社長がホールディングスの取締役を務めているかたちになっておりますが、彼らにも業績や非財務の指標を新たに反映させるということをございまして、これまではホールディングスの取締役の分としては、いわゆる固定報酬のみでしたが、やはりグループ全体の目標達成へのコミットメントをしっかりと明確にして対応させることを考えると、今後も事業間の相互連携も深めながら、グループ全体として目標達成に強く意識を持って取り組んでもらうことが、今回の目標でございます。

それから今回、この業績指標や非財務指標は取締役だけじゃなく、日本酸素ホールディングスの執行役員についても同様に、報酬に反映させます。ホールディングスの中で執行役員が果たしている業務、責務は非常に大きいものがあります。彼らについても同じように、連帯感を持って目標達成に取り組んでもらうということで、このような報酬制度を導入いたしました。

今後も引き続き、執行役員だけじゃなく、経営陣一同となって取り組んでいきたいと思っております。

this in executive compensation and by doing so, we are further clarifying our commitment to continuously improving capital efficiency.

Secondly, we will reflect as a non-financial indicator, and this is something that we have included as KPI in our midterm-management plan, GHG reduction through environmentally friendly products. We are really going to reflect that. Environmental initiatives, particularly efforts towards carbon neutrality and GHG emission reduction, are strongly requested by our shareholders, investors, and other stakeholders. This should be taken for granted, and we have incorporated them into our incentives to achieve these non-financial indicators. This was adopted as an indicator of progress made in reducing GHG emission, contributing to our customers through our products and technologies. We are to look at the progress made in reducing the customer's GHG emissions. GHG emission contribution by our company should be well continued, and so we will aim for continuous increase in contribution to GHG reduction.

Thirdly, the compensation for the three NIPPON SANSO Holdings directors who serve as president of operating companies in Japan, the US, and Europe, will now be reflecting performance in nonfinancial indicators as well. As you can see, the internal directors, excluding myself and the other three, are the presidents of the regional companies in Japan, the US and Europe, they are serving as the director of the Holdings. We will newly reflect performance in non-financial indicators as well. So far, up until now, as Board of Directors of Nippon Sanso Holdings, they have received only fixed compensation, but by clarifying commitment to achieving the group-wide target, we will further promote mutual collaboration across businesses and by reflecting all these for their compensation. We are to really have the stronger sense of ownership by these people. This time around, this performance in non-financial indicators will not only be reflected in the compensation of directors, but also NIPPON SANSO Holdings executive officers as well. Within the Holdings, the duties performed by the executive officers are great. For these people, we would like to have a sense of solidarity and we would like to have the management team work together as one team to achieve our business targets and improve our corporate value. This is not just limited to directors, but also applied to the executive officers.

豪州における事業地域の拡大：北・西部LPG事業買収



豪州事業子会社の Supagas Pty Ltd において、同国北・西部におけるLPG販売事業を取得する契約を締結。現在の主要事業地域である豪州東・南部エリアに加え、北・西部¹に販路を拡大²。LPGのみならず既存の産業ガス事業とのシナジーを実現し、持続的な収益力の向上を目指す。

取得² 予定の事業地域

WesCEF³ 社より、同社の LPG事業を担う Kleenheat 社の WA州、NT¹ における LPG販売事業を取得する契約を締結。特にWA州において、強固なLPG販売チャネルと確固たるポジションを有している。



豪州東・南部において安定的なLPG事業および産業ガス事業の基盤を構築。

¹ ウェスタンオーストラリア州 (WA)・ノーザンテリトリー (NT)
² オーストラリア競争・消費者委員会 (Australian Competition and Consumer Commission: ACCC) による審査を通過した場合
³ Wesfarmers Chemicals, Energy and Fertilisers 社

続いてのトピックスは、先日当社のホームページでもご紹介いたしました、オーストラリアにおけるLPガス事業の買収でございます。豪州の事業会社である Supagas では、主に LP ガスの事業や販売事業を中心に、産業ガスの製造や販売も行っております。

当社のオーストラリアにおける事業の歴史、経緯をちょっとご説明しますと、もともと 2015 年に LP ガスや産業ガスのディストリビューターでありました、Renegade 社という会社がございまして、これを買収いたしました。これが初めてオーストラリアに進出したきっかけで、その直後 2016 年、同じように LP 産業ガスの製造販売を行っていた Supagas を統合して、事業領域を拡大して今に至っております。

同社の事業拠点はこちらの地図、黒っぽい点で示してありますが、現在はオーストラリアの東側で主に事業展開をしております。いわゆる鉱業以外の大きな産業が圧倒的に東側に集中しているためですけれども、北部、あるいは西部にも拠点は持って事業は行っていますが、今回の買収に伴って大きく事業範囲を広げることとなります。

オーストラリアの北部、西部で LP ガス販売事業を行っている Kleenheat 社の事業を取得する契約を結んでおりまして、親会社の Wesfarmers Chemicals, Energy and Fertilisers と締結いたしました。今、オーストラリアの競争当局による審査を受けておりまして、この審査を通過いたしましたら、こちらの地図に赤い点で書いてある拠点が、新たに当社の事業拠点として加わることとなります。LP ガスの供給ネットワークを、オーストラリア全土に拡大することとなります。

また、産業ガスの事業においてもシナジーを見込んでおります。先ほど言いましたように、オーストラリアの西部はマイニング、鉱物などの資源採掘業が非常に盛んな地域となっております。この鉱物資源

Expanding business areas in Australia



Acquisition of northern and western LPG business

Supagas Pty Ltd, the business subsidiary company in Australia, has signed an agreement to acquire the LPG sales business in Australia. In addition to current core business areas of eastern and southern Australia, Supagas will expand its sales footprints to northern and western areas^{1,2}. Synergies will be realized not only with LPG business but also with its existing industrial gas business to achieve sustainable boost in profitability.

Business area to be acquired²

Signed an agreement to acquire the Kleenheat's LPG sale business in WA and NT¹ from WesCEF³. The business has strong LPG sales channels and a solid position especially in WA.



Developing solid business foundation in eastern and southern Australia to supply LPG and industrial gas.

¹ Western Australia (WA), Northern Territory (NT)
² Subject to the approval by the Australian Competition and Consumer Commission (ACCC)
³ Wesfarmers Chemicals, Energy and Fertilisers

The next topic I wish to cover is the acquisition of LP gas business in Australia, which was announced on our website just the other day. Supagas, our Australian business operating company, is primarily engaged in production and sales of LP gas and also produces sales of industrial gases.

I'd just like to briefly explain the history and background of business in Australia. The Company entered Australia in 2015 when we acquired Renegade, a distributor of LPG and industrial gases. This was the very first entry point and immediately after that, in 2016, it expanded its business area by integrating Supagas, manufacturing and selling LP and industrial gases.

The Company's business bases are shown with the blue or the blackish dots on this map and currently located on the eastern side of Australia mainly. This is because major industries other than mining are concentrated predominantly in the east. Though the Company does operate with bases in the north and west, but the acquisition this time will significantly increase the scope of its business operations.

An agreement with its parent company, Wesfarmers Chemicals, Energy and Fertilizers, was concluded to acquire Kleenheat's LPG sales, an LPG sales company in Northern and Western Australia. Currently, the transaction is under review by the Australian Competition Authority. Once these processes are passed and the base is indicated by red dots on the map, it will be added to our business, expanding our LPG supply network to cover the whole land area of Australia.

We also expect synergies in industrial gas business, as I said earlier. The western part of Australia is a region with very active mineral and other resource mining industry. As the importance of mineral resources is increasing rapidly, the rare metal resources in this area have been very much looked at. We will leverage the newly acquired sales bases to provide services to the regions continuing to grow into the future and then reach out to the potential prospective customers in this industry to develop new sales channels.

Regarding the timing of closing, as I mentioned earlier, the transaction is under review by the local competition authority. After we pass this review, we would immediately like to acquire the business, and we are expecting this to happen around autumn this year.

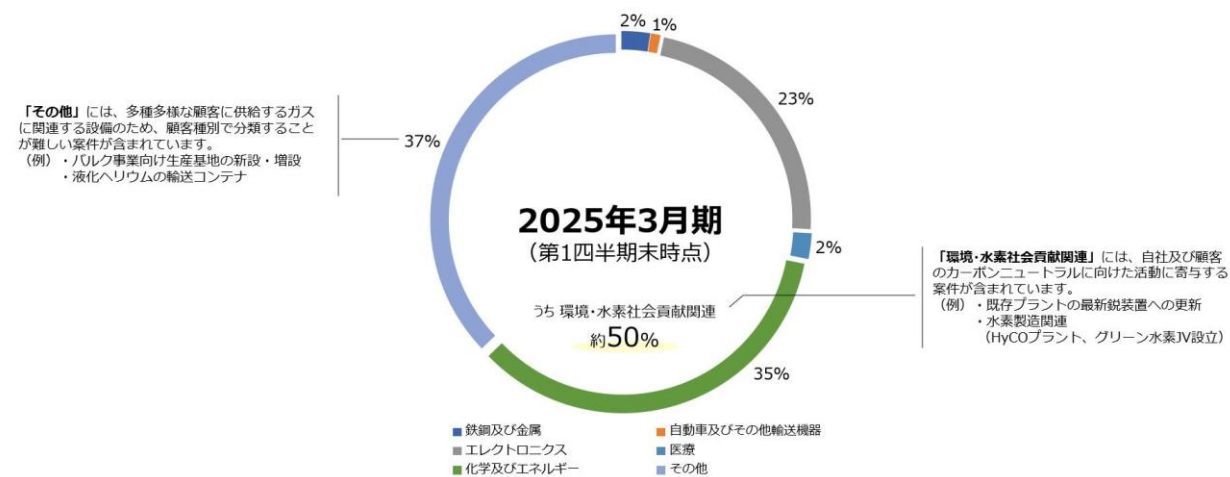
の重要性が、最近非常に高まっております。リチウムをはじめ、いろんな希少金属、鉱物が重要視されておりますけれども、今後、そういう意味で発展していくであろうと思われる地域、オーストラリアの西側地域のサービスを、今回新たに取得する販売拠点を活用して、お客様のフォロー、アプローチをしていくことで、新たな販路を開拓していくというところでございます。

クロージングの時期ですが、先ほど申しましたように今、当局によって審査中でありまして、この審査を通過いたしましたらすぐに事業取得でございまして、大体、本年の秋頃かと見ております。

1. Strategic overview 持続的成長を支える重要な設備投資



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



※ 上記集計範囲は、当社グループ各社の取締役会が承認した未完成の投資案件であり、各案件の規模は約5億円以上、4百万ドル以上、4千万ユーロ以上です。

11 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

それから続いて、今後の投資計画、投資実行計画についてご説明します。2022年の3月期第1四半期の決算開示から、設備投資金額、計画の全容を捉えていただけるように、お客様産業別で構成割合、チャートで示しております。投資の割合です。将来にわたって私たちが成長していくためには、この継続的な設備投資は欠かせませんので、これがずっと続いていくことが重要でございます。

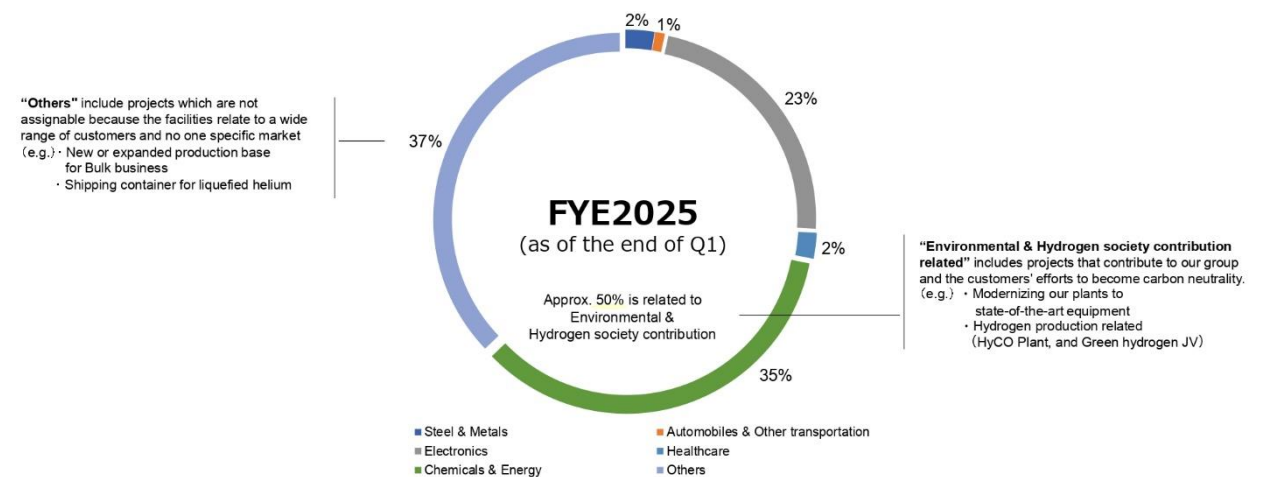
2024年6月30日時点のバックログは、おおよそ1,800億円。第4四半期、前期に比べて若干増加しております。前期が確か1,700だったと思いますので増加しておりますが、この4月から6月の間にバックログから外れたもの、出荷が終わって完成したもの、それから新たに受注したものなどがある中で、今回の数字の増加は実は外貨建ての、いわゆる日本ではない海外での投資プロジェクトの金額が大きいので、為替の影響が膨らんでいることもございます。ですから件数として見ますと、完成分と新規獲得した分はほぼ同じでございました。個々のプロジェクトがどんなものかは、ご勘弁いただきたいと思えます。

全体として現在の1,800億円のバックログの中で、環境や水素社会貢献、カーボンニュートラル系のプロジェクト、これは非常に範囲が広いのですが、おおむね50%が環境関連のプロジェクトとなります。

1. Strategic overview Key CAPEX for our sustainable growth



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



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

11 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

Next, I'd like to talk about our future investment execution plan.

Starting from Q1, the financial results for the fiscal year ending in March 2022, we've been presenting a chart shown in the breakdown of CapEx plans by customer industry to provide the total picture of our capital investment plan. Continuous capital investment is essential for us to keep growing stronger. I think this is really critical and essential. The backlog as of June 30, 2024 is approximately JPY180 billion. Compared to Q4 last year, we have a slight increase, from approximately JPY170 billion, and we have seen some increase. From April to June, there are some projects which were removed from the backlog and some were added. Some of the increase in the amount is coming from the foreign currency denominated investment projects amount, which have been inflated due to the currency translation effect.

In terms of the number of projects, however, the number of completed projects and that of newly acquired projects are almost equal. I'd like to refrain from going into the details of the past projects, approximately JP1Y80 billion worth of backlog, out of which, environmental and hydrogen society contribution related projects account for approximately 50%. As noted at the bottom of this slide, the scope of this calculation includes these projects worth about JPY500 million or more and does not include projects with less than that amount. We would like to continue to demonstrate our future growth potential in this manner on a quarterly basis.

Well, now, I'd like to turn over to Mr. Draper, CFO, to give an overview of our Q1 financial results.

このスライドの下に書いてありますように、これらの集計範囲は日本円にしておおよそ5億円以上の案件でございます、それより小さい案件はこの中に含まれておりません。今後ともこういった形で、四半期ごとに成長のポテンシャル、成長の度合いを測っていただくために、こういうデータをお出ししていきたいと考えます。

それではCFOのドレイパーから、第1四半期の決算概況についてご説明いたします。

Draper: Thank you, Hamada-san. I appreciate everyone attending the event today.

2. Q1 FYE2025 Business performance Consolidated results



(Unit: ¥ bn.)	FYE2024	FYE2025	YoY		
	Q1 (Apr. - Jun.)	Q1 (Apr. - Jun.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	308.9	329.2	+20.3	+6.6%	-1.1%
Core operating income	40.7	48.3	+7.6	+18.7%	+8.8%
Core OI margin	13.2%	14.7%			
Non-recurring profit and loss	-0.0	-0.3	-0.3		
Operating income (IFRS)	40.7	47.9	+7.2	+17.8%	
OI margin	13.2%	14.8%			
EBITDA margin	22.0%	23.8%			
Finance costs	-4.4	-5.0	-0.6		
Income before income taxes	36.2	42.9	+6.7	+18.4%	
Income tax expenses	10.6	13.2	+2.6		
Net income	25.5	29.6	+4.1	+16.1%	
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	24.5	29.0	+4.5	+18.4%	
NI margin	8.0%	8.8%			
Net income attributable to non-controlling interests	0.9	0.5	-0.4		
Forex (Unit: JPY)	USD	139.63	158.24		
(average rate during the period)	EUR	151.89	170.08		
	AUD	91.94	104.66		

Revenue Analysis

	YoY % Change
Revenue Growth	+6.6%
FX	+7.8%
Price	+2.7%
Pass-through & Surcharge	-0.6%
Volume / Mix	-1.7%
Divest. / Decons. & Others	-1.6%

- Price Management status: Solid
- Pass-thru & Surcharge: Flat
- Volume / Mix: Soft
- Decons.: Two factors in Japan (Please see the details in Japan segment)

13 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

Please turn to page 13.

For the quarter April 1, 2024 through June 30, 2024, revenue increased by 6.6%. If the tailwind from the weak yen is excluded, revenue decreased minus 1.1%. Core operating income increased 18.7%. Ex currency impact, COI was up 8.8%. Core operating income margin percentage increased to 14.7%, up 150 basis points. EBITDA also improved to 23.6%, up 160 basis points.

The YoY growth and margin improvement was driven by price management, moderating energy costs, and continued operational excellence with productivity and best practices being leveraged throughout the business, which was partially offset by negative volume impact and general inflation.

Please see the right-hand side of page 13. This includes YoY revenue variance analysis for the consolidated NSHD Group. We're pleased to disclose this information to our investors and stakeholders and hope everyone finds this information useful. With respect to the variance analysis, NSHD experienced a large favorable impact of 7.8% from currency. Outside of currency, price is positive 2.7%; volume, negative minus 1.7%. Pass-through and surcharges were lower, minus 0.6%, due to moderating energy costs; and the other category, which includes M&A, divestment, deconsolidation, and non-recurring activities such as equipment sales, was negative minus 1.6%.

ドレイパー：濱田さん、ありがとうございます。皆様、本日はご参加いただきありがとうございます。

2. 2025年3月期 第1四半期業績 業績概要



(単位：十億円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比		為替影響を除く 増減率
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	308.9	329.2	+20.3	+6.6%	-1.1%
コア営業利益	40.7	48.3	+7.6	+18.7%	+8.8%
コア営業利益率	13.2%	14.7%			
非経常項目	-0.0	-0.3	-0.3		
営業利益 (IFRS)	40.7	47.9	+7.2	+17.8%	
営業利益率	13.2%	14.6%			
EBITDAマージン	22.0%	23.6%			
金融損益	-4.4	-5.0	-0.6		
税引前四半期利益	36.2	42.9	+6.7	+18.4%	
法人所得税	10.6	13.2	+2.6		
四半期利益	25.5	29.6	+4.1	+16.1%	
(四半期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する四半期利益	24.5	29.0	+4.5	+18.4%	
四半期利益率	8.0%	8.8%			
非支配持分に帰属する四半期利益	0.9	0.5	-0.4		
為替レート (円)	USD (米ドル)	139.63	158.24		
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	151.89	170.08		
	AUD (豪ドル)	91.94	104.66		

売上増減要因

	前年同期比
売上増減率	+6.6%
為替換算	+7.8%
価格	+2.7%
パススルー・サーチャージ	-0.6%
数量・販売構成	-1.7%
事業売却・非連結化ほか	-1.6%

・価格マネジメント状況: 着実
・パススルー・サーチャージ: 横ばい
・数量・販売構成: 軟調
・非連結化: 日本での2つの要因
(詳細は日本セグメントのページをご覧ください)

13 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

13 ページをご覧ください。2024年4月1日から6月30日までの、第1四半期の売上収益は6.6%増加しました。円安による追い風を除くと、売上収益は1.1%減少したことになります。コア営業利益は18.7%増加、為替影響を除くと8.8%増になります。コア営業利益率は14.7%で150ベースポイント増、EBITDAも23.6%と160ベースポイント改善しました。

前年同期比の成長とマージンの改善は価格マネジメント、エネルギーコストの落ち着き、そして継続的なオペレーションの効率化、オペレーショナルエクセレンスによるもので、生産性向上とベストプラクティスを事業全体で推進しています。これが一部、数量のマイナス影響と全般的なインフレによって相殺されています。

13 ページの右側をご覧ください。こちらに売上増減要因を記載してあります。NSHDグループ連結の前年同期比、売上収益差異分析を掲載しました。この情報を開示できることを嬉しく思います。

売上増減要因に関しましては、NSHDは為替によりプラス7.8%と大きなプラス影響を受けました。為替を除くと価格はプラス2.7%、数量はマイナス1.7%、パススルーとサーチャージはエネルギーコストの

3. FYE2025 Full-term Forecast

Consolidated forecast

	FYE2024 Full-term	FYE2025 Full-term forecast <small>(Announced on May 13, 2024)</small>	YoY	
			Difference	% Change
<small>(Unit: ¥ bn.)</small>				
Revenue	1,255.0	1,300.0	+45.0	+3.6%
Core operating income	165.9	177.0	+11.1	+6.6%
Core OI margin	13.2%	13.6%		
Non-recurring profit and loss	6.0	0.0	-6.0	
Operating income (IFRS)	172.0	177.0	+5.0	+2.9%
OI margin	13.7%	13.6%		
EBITDA margin	22.2%	22.4%		
Finance costs	-21.3	-23.0	-1.7	
Income before income taxes	150.7	154.0	+3.3	+2.2%
Income tax expenses	41.3	46.0	+4.7	
Net income	109.3	108.0	-1.3	-1.2%
<small>(Attribution of net income)</small>				
Net income attributable to owners of the parent	105.9	105.0	-0.9	-0.9%
NI margin	8.4%	8.1%		
Net income attributable to non-controlling interests	3.4	3.0	-0.4	
Forex <small>(Unit: JPY)</small>				
<small>(average rate during the period)</small>				
USD	145.31	145.31		
EUR	157.72	157.72		
AUD	95.32	95.32		

20 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

Please turn to page 20.

Even though we are starting the year with solid profit and results, we remain cautious because of the relatively soft volumes. During Q1, we noted monthly sequential improvement in the electronics market. This is a positive sign, but the increase has not yet materialized in a meaningful manner. We expect this sequential improvement to continue. In addition, the yen has become more volatile, which causes additional headwinds. As a result of these factors, we'll maintain the current full-year guidance for sales of JPY1.3 trillion and core OI of JPY177 billion, but we do expect upside if conditions and currencies remain stable.



3. 2025年3月期 通期業績予想

業績概要

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期予想 <small>(2024年5月13日発表)</small>	前期比	
			増減額	増減率
<small>(単位：十億円)</small>				
売上収益	1,255.0	1,300.0	+45.0	+3.6%
コア営業利益	165.9	177.0	+11.1	+6.6%
コア営業利益率	13.2%	13.6%		
非経常項目	6.0	0.0	-6.0	
営業利益 (IFRS)	172.0	177.0	+5.0	+2.9%
営業利益率	13.7%	13.6%		
EBITDAマージン	22.2%	22.4%		
金融損益	-21.3	-23.0	-1.7	
税引前利益	150.7	154.0	+3.3	+2.2%
法人所得税	41.3	46.0	+4.7	
当期利益	109.3	108.0	-1.3	-1.2%
<small>(当期利益の帰属)</small>				
親会社の所有者に帰属する当期利益	105.9	105.0	-0.9	-0.9%
当期利益率	8.4%	8.1%		
非支配持分に帰属する当期利益	3.4	3.0	-0.4	
為替レート (円)				
<small>(期中平均レート)</small>				
USD (米ドル)	145.31	145.31		
EUR (ユーロ)	157.72	157.72		
AUD (豪ドル)	95.32	95.32		



20 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

20 ページをご覧ください。今期、堅調な利益と業績でスタートを切ったとはいえ、比較的数量が軟調なため、慎重な姿勢は崩さずにあります。

第1四半期中、エレクトロニクス市場は前月比で改善し、明るい兆しが続いていますけれども、その増加が意味のあるかたちではまだ実現していません。この改善は今後も続くと考えています。加えて円の変動が激しくなっており、さらなる逆風となっています。

こうした要因から、通期ガイダンスの売上高 1.3 兆円と、COI1,770 億円は据え置きますが、状況と為替が安定すれば上振れを期待できます。

Condensed consolidated statements of Cash flows



(Unit: ¥ bn.)	FYE2024	FYE2025	YoY	
	Q1	Q1	Difference	% Change
Income before income taxes	36.2	42.9	+6.7	+18.4%
Depreciation and amortization	27.1	29.4	+2.3	
Changes in working capital	-8.4	-2.2	+6.2	
Others	-21.3	-35.9	-14.6	
Cash flows from operating activities	33.6	34.1	+0.5	+1.6%
Capital expenditures	-25.0	-46.7	-21.7	
Investments and loans	0.0	0.0	-0.0	
Others (asset sales, etc.)	0.1	0.5	+0.4	
Cash flows from investing activities	-24.9	-46.2	-21.3	+85.0%
Free cash flow	8.6	-12.0	-20.6	-
Cash flows from financing activities	-24.9	1.5	+26.4	-
Impact of exchange rate changes	7.4	5.9	-1.5	
Transfer to assets possessed for a sales purpose	-0.9	-	+0.9	
Balance of cash and cash equivalents at end of quarter	122.4	121.5	-0.9	-0.7%

29 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

Page 29.

Operating cash flows increased YoY by a modest 1.6%. Investing activities, which is nearly all capital expenditures, increased 85% from the previous year due to a significant ramp-up in large growth capital spend, driven primarily by the US business. I anticipate that much like in recent years, our cash flow will improve as the year progresses.

With this, I'll turn it over to Kajiyama-san to provide some comments by segment. Thank you.

梶山：IR部の梶山でございます。よろしくお願いいたします。それでは早速、私からは2025年3月期第1四半期のセグメントごとの業績について、説明をさせていただきます。本日、当社ホームページに掲載いたしました決算補足資料に沿って進めさせていただきます。

要約キャッシュ・フロー計算書



(単位：十億円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	
	第1四半期	第1四半期	増減額	増減率
税引前利益	36.2	42.9	+6.7	+18.4%
減価償却費・償却費	27.1	29.4	+2.3	
運転資金増減	-8.4	-2.2	+6.2	
その他	-21.3	-35.9	-14.6	
営業活動によるキャッシュ・フロー	33.6	34.1	+0.5	+1.6%
設備投資	-25.0	-46.7	-21.7	
投融資	0.0	0.0	-0.0	
その他(資産売却等)	0.1	0.5	+0.4	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-24.9	-46.2	-21.3	+85.0%
フリー・キャッシュ・フロー	8.6	-12.0	-20.6	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	-24.9	1.5	+26.4	-
為替変動による影響	7.4	5.9	-1.5	
売却目的で保有する資産への振替	-0.9	-	+0.9	
現金及び現金同等物の四半期末残高	122.4	121.5	-0.9	-0.7%

29 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

29ページをお願いいたします。営業キャッシュ・フローは、前年比1.6%増と小幅な増加であります。投資活動キャッシュ・フロー、ほぼ全てが設備投資ですが、主に米国事業による大型成長設備投資の大きな増加により、前年比85%増となりました。近年、同様のキャッシュ・フローは年を追うごとに改善すると予想しています。

ご清聴ありがとうございました。それでは梶山さんから、セグメント別のご説明をさせていただきます。

Kajiyama: I am Kajiyama from Investor Relations. Thank you very much for participating.

I will now explain our performance by segment for Q1 of the fiscal year ending March 2025. I will explain using the financial results supplementary material posted on our website today.

注記

・経営成績の状況の分析（売上収益及びセグメント利益の増減要因）について

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

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

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

単位：円 通貨単位	2024年3月期				2025年3月期				2025年3月期 通期前値 (4-3月) (2024年3月1日現在)	（ご参考）為替換算後 自費 通貨単位別1円当たりの円安影響額 (通期基準)	
	第1四半期累計 (4-6月)	第2四半期累計 (4-9月)	第3四半期累計 (4-12月)	通期累計 (4-3月)	第1四半期累計 (4-6月)	第2四半期累計 (4-9月)	第3四半期累計 (4-12月)	通期累計 (4-3月)		売上収益	コア営業利益
USD 米ドル	139.63	142.61	143.78	145.31	158.24			145.31	USD 米ドル	+2.4	+0.35
EUR ユーロ	151.89	154.81	156.24	157.72	170.08			157.72	EUR ユーロ	+1.9	+0.35
SGD シンガポールドル	103.66	105.79	106.90	108.03	116.65			108.03			
AUD 豪ドル	91.94	93.44	94.47	95.32	104.66			95.32			
CNY 中国元	19.67	19.87	20.01	20.20	21.76			20.20			

・業績全般、及びセグメント業績の表示について

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

まず、各セグメントの業績をご説明する前に、資料3ページの注記に記載のとおり、為替の影響については通貨ごとに当期の期中平均レートを基準レートとして、前年同期比較をしております。米ドル1円当たりの円安影響が売上収益で約プラス24億円、コア営業利益でプラス約3.5億円、またユーロでは売上収益で約プラス19億円、コア営業利益で約プラス3.5億円になります。

それでは業績のご説明に移りますが、第1四半期の連結業績概要につきましては先にドレイパーCFOからご説明いたしましたので、各セグメントの第1四半期の状況をご説明いたします。

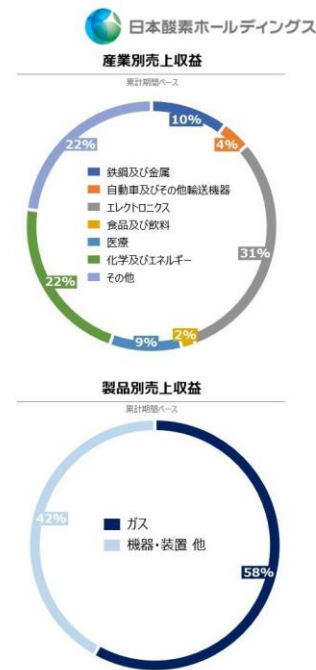
2. 2025年3月期 第1四半期業績

日本

(単位：十億円)	2025年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	2024年3月期 第1四半期 (4-6月)	2025年3月期 第1四半期 (4-6月)	増減額	増減率	
売上収益	107.6	100.9	-6.7	-6.2%	-6.4%
セグメント利益	11.2	11.5	+0.3	+2.9%	+2.5%
セグメント利益率	10.4%	11.5%			
EBITDAマージン	14.9%	15.9%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 主力製品であるパッケージ・オンサイトのセ/レートガス出荷数量は微減、炭酸ガスは前年同期並み
- ・ 実効性のある価格マネジメントを実施
- ・ 電子材料ガスの上乗数量は軟調
- ・ 機器・工事は、産業ガス関連、エレクトロニクス関連共に増収
- ・ 特定顧客向けにオンサイト供給を担う子会社のジョイント・オペレーション化による影響で減収(2024年3月期 第1四半期末より)
- ・ 民生用LPガス事業を担う子会社の非連結化による影響で減収(2024年3月期 第4四半期より)



Notes

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

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

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

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

Unit: JPY Currency	FYE2024				FYE2025				FYE2025 Full-term Assumption (Apr.-Mar.) (Assumed on May 13, 2024)	(Reference) Currency sensitivity as rough indication Impact of devaluation by 1 JPY (Full-term basis)	
	Q1 (Apr.-Jun.)	1st Half (Apr.-Sep.)	9M (Apr.-Dec.)	Full-term (Apr.-Mar.)	Q1 (Apr.-Jun.)	1st Half (Apr.-Sep.)	9M (Apr.-Dec.)	Full-term (Apr.-Mar.)		Unit: ¥ bn. Currency	Revenue
USD	139.63	142.61	143.78	145.31	158.24			145.31	USD	+2.4	+0.35
EUR	151.89	154.81	156.24	157.72	170.08			157.72	EUR	+1.9	+0.35
SGD	103.66	105.79	106.90	108.03	116.65			108.03			
AUD	91.94	93.44	94.47	95.32	104.66			95.32			
CNY	19.67	19.87	20.01	20.20	21.76			20.20			

● Presentation of overall business performance and segment performance

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

Before I go over the performance by segment, as written at the notes on page 3, the foreign exchange impact is calculated by applying the average rate for each currency for the period under review as the base rate and comparing it to the previous year. JPY1 depreciation against the US dollar has an impact of approximately positive JPY2.4 billion on revenue and positive JPY350 million on core operating income, while against the euro, impact of about JPY1.9 billion on revenue and approximately positive JPY350 million on core operating income.

I will now go over the performance. Since the overview of our consolidated Q1 performance was already given by Mr. Draper, CFO, I will explain the Q1 situation by segment.

2. Q1 FYE2025 Business performance

Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024		FYE2025		YoY		% Change exc. FX
	Q1 (Apr.-Jun.)	Q1 (Apr.-Jun.)	Difference	% Change	% Change		
Revenue	107.6	100.9	-6.7	-6.2%	-6.4%		
Segment income	11.2	11.5	+0.3	+2.9%	+2.5%		
Segment OI margin	10.4%	11.5%					
EBITDA margin	14.9%	15.9%					

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

- ・ Slightly lower shipment volumes of core products such as packaged and onsite of air separation gases and those of carbon dioxide gas were flat
- ・ Effective price management
- ・ Shipment volume in electronic material gases was soft
- ・ In equipment and installation, revenue increased both in Industrial Gases and Electronics-related
- ・ Decrease in revenue due to conversion from on-site production facility to a joint operation entity (June 30, 2023 onward)
- ・ Decrease in revenue due to the deconsolidation of an LP gas subsidiary (January 1, 2024 onward)



日本事業についてですが、資料の14ページになります。まず売上収益の約6割を占めるガスの事業については、主力製品であるエアパレートガスの出荷数量は、昨年実施した特定顧客向けのオンサイト供給を担う子会社のジョイントオペレーション化の影響を除いても微減となりましたが、売上収益としてはこのジョイントオペレーション化、および民生用LPガス事業を担う子会社の非連結化による影響から、大きく減収となりました。

電子材料ガスについては、お客様の稼働の回復は見られているものの、引き続き出荷数量は軟調でございました。一方、機器・工事ではプロジェクトの進行に応じた売上となっている案件も多いことから、産業ガス関連、エレクトロニクス関連ともに前年同期比で増収でした。

セグメント利益については、実効性のある価格マネジメントへの取り組みによる効果のほか、電力代が落ち着きを見せたことや、機器・工事が引き続き堅調であったことの影響が大きく、前年同期比増益となりました。

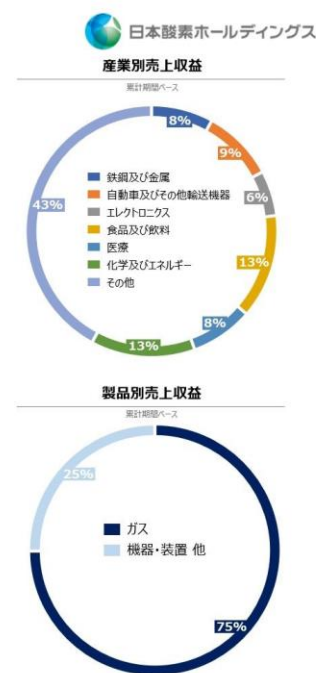
この結果、売上収益は1,009億円で、前年同期比マイナス67億円、マイナス6.2%の減収となりました。セグメント利益は115億円で、前年同期比3億円、2.9%の増益となりました。なお、為替による売上収益への影響は僅少でございました。

2. 2025年3月期 第1四半期業績
米国

(単位: 十億円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比		
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	82.0	92.6	+10.6	+12.9%	-0.4%
セグメント利益	11.1	14.8	+3.7	+32.3%	+16.4%
セグメント利益率	13.6%	16.0%			
EBITDAマージン	26.3%	28.2%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は増加
- 実効性のある価格マネジメント及び生産性向上プログラムの取組みを実施
- 機器・工事の販売は、産業ガス関連、エレクトロニクス関連共に軟調
- セパレートガス以外（エレクトロニクス、アセチレン、パッケージガス、ハードグッズ、ヘリウム）の出荷数量は軟調



次に、資料15ページの米国事業の第1四半期の業績を説明いたします。米国事業においては、主力製品であるセパレートガスの出荷数量は増加したものの、それ以外のエレクトロニクスガス、アセチレン、パッケージガス、ヘリウムなどの出荷が軟調に推移いたしました。また機器・工事については産業ガス関連、エレクトロニクス関連の販売がともに軟調でした。コストの面では、実効性のある価格マネジメント、および生産性向上プログラムの推進に引き続き取り組みました。

First, Japan business on page 14.

In the gas business, which accounts for approximately 60% of revenue, shipments and volume of air separation gas, our core product, even after excluding the impact shifting from an on-site production subsidiary for specific customers to a joint operation entity last year, declined slightly. In terms of revenue, this conversion to a joint operation entity and deconsolidation of a residential LP gas subsidiary impacted and led to a significant decrease in revenue.

In electronics material gas, we see signs of recovery in customers' capacity utilization rate, but volumes remained soft.

In equipment and installation, since many projects generate revenue in accordance with the progressive projects, revenue increased YoY for both industrial gas and electronics.

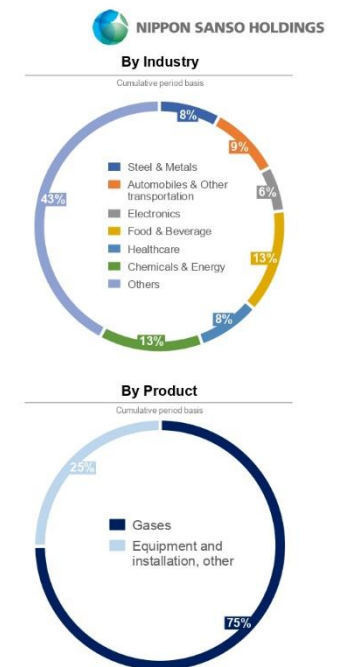
As for segment income, effective price management and moderating electricity costs and continued strong performance of equipment installation, these factors contributed significantly to increasing segment income YoY. As a result, revenue was JPY100.9 billion, a YoY decrease of JPY6.7 billion or 6.2%. Segment income was JPY11.5 billion, a YoY increase of JPY300 million or 2.9%. There was minimal foreign exchange rate impact on revenue.

2. Q1 FYE2025 Business performance
United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024	FYE2025	YoY		
	Q1 (Apr. - Jun.)	Q1 (Apr. - Jun.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	82.0	92.6	+10.6	+12.9%	-0.4%
Segment income	11.1	14.8	+3.7	+32.3%	+16.4%
Segment OI margin	13.6%	16.0%			
EBITDA margin	26.3%	28.2%			

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

- Higher shipment volumes of core products such as air separation gases
- Effective price management and productivity initiatives
- In equipment and installation, sales conditions both in Industrial Gas and Electronics-related were soft
- Negative volumes in non air separation gases (such as electronics, acetylene, package, hardgoods and helium)



Please refer to page 15, the Q1 performance of the US business.

In the US business, shipment volume of core products, air separation gas, increased. But for other gases, including electronics gas, acetylene, packaged gas, and helium, shipments were soft.

In equipment and installation, sales of both industrial gas and electronics related were soft.

この結果、売上収益は 926 億円で、前年同期比 106 億円、12.9%の増収となりました。為替による影響はプラス 109 億円で、この影響を除きますとマイナス 3 億円、マイナス 0.4%の減収でした。

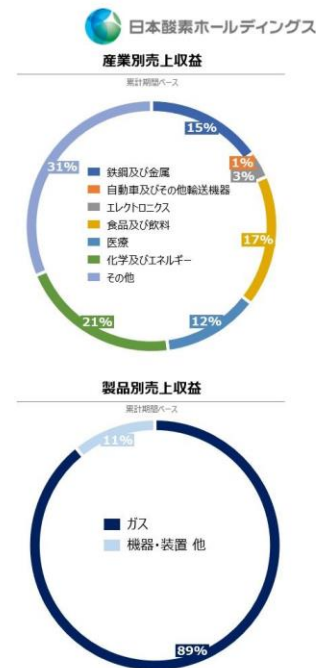
セグメント利益は 148 億円で、前年同期比 37 億円、32.3%の増益となりました。セグメント利益への為替による影響はプラス 15 億円で、この影響を除きますと 22 億円、16.4%の増益でした。

2. 2025年3月期 第1四半期業績 欧州

(単位：十億円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比		
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	73.1	85.0	+11.9	+16.3%	+3.8%
セグメント利益	13.1	16.6	+3.5	+26.6%	+12.8%
セグメント利益率	18.0%	19.6%			
EBITDAマージン	30.5%	31.7%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は増加
- ・ 実効性のある価格マネジメント及び生産性向上プログラムの取組みを実施
- ・ 機器・工事の売上収益は好調



16 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

次に、欧州事業の業績を説明いたします。資料の 16 ページになります。欧州事業においては、セパレートガスの出荷数量は前年同期比で増加し、機器・工事関連で医療関連機器を含めて販売が好調でした。またコスト面では、電力コストが減少しプラスの影響があったほか、生産性向上にも引き続き取り組みました。

この結果、欧州事業の売上収益は 850 億円、前年同期比 119 億円、16.3%の増収となりました。為替による影響はプラス 87 億円で、この影響を除きますと 31 億円、3.8%の増収となりました。

セグメント利益は 166 億円、前年同期比 35 億円、26.6%の増益。為替による影響はプラス 16 億円でございますので、この影響を除きますと 19 億円、12.8%の増益でした。

With regards to cost, we continued effective price management and productivity initiatives. As a result, revenue was JPY92.6 billion, an increase of JPY10.6 billion or 12.9% YoY. Foreign exchange impact was positive JPY10.9 billion. Excluding this impact, revenue decreased by JPY300 million or 0.4% YoY.

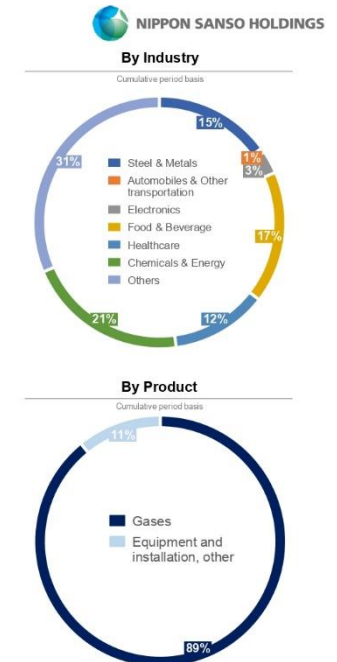
Segment income was JPY14.8 billion, YoY increase of JPY3.7 billion or 32.3%. ForEx impact on segment income was positive JPY1.5 billion. Excluding this, segment income increased by JPY2.2 billion or 16.4%.

2. Q1 FYE2025 Business performance Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024	FYE2025	YoY		
	Q1 (Apr.-Jun.)	Q1 (Apr.-Jun.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	73.1	85.0	+11.9	+16.3%	+3.8%
Segment income	13.1	16.6	+3.5	+26.6%	+12.8%
Segment OI margin	18.0%	19.6%			
EBITDA margin	30.5%	31.7%			

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

- ・ Higher shipment volumes of core products such as air separation gases
- ・ Effective price management and productivity initiatives
- ・ Equipment and installation, revenue was strong



16 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

Next, performance of the European business on page 16.

In the European business, shipment volume of air separation gas increased YoY and sales of equipment installation, including medical devices, was strong.

Regarding cost, there was positive impact from a decline in electricity cost and productivity initiative continued. As a result, revenue in Europe was JPY85 billion, an increase of JPY11.9 billion or 16.3% YoY. Forex impact was a positive JPY8.7 billion. Excluding this impact, revenue increased by JPY3.1 billion or 3.8%.

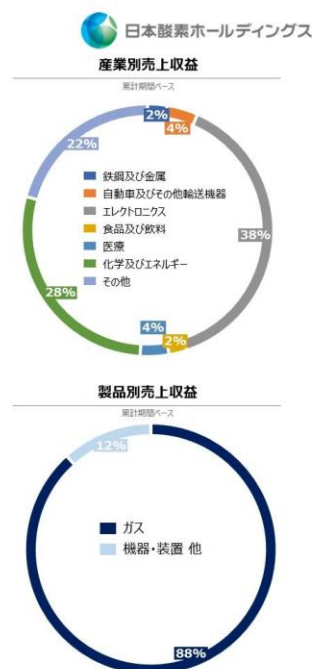
Segment income was JPY16.6 billion, an increase of JPY3.5 billion or 26.6% YoY. Forex impact was a positive JPY1.6 billion. Excluding this impact, segment income increased by JPY1.9 billion or 12.8%.

2. 2025年3月期 第1四半期業績
アジア・オセアニア

(単位：十億円)	前年同期比		増減額	増減率	為替影響除き 増減率
	2024年3月期 第1四半期 (4-6月期)	2025年3月期 第1四半期 (4-6月期)			
売上収益	38.4	42.4	+4.0	+10.3%	-0.5%
セグメント利益	4.1	4.3	+0.2	+4.8%	-5.7%
セグメント利益率	10.7%	10.2%			
EBITDAマージン	17.0%	16.9%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は増加
- 豪州地域での販売が多くを占めるLPガスでは、販売単価及び販売数量が増加
- 東アジアにおける電子材料ガスの出荷数量は軟調



17 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

次にアジア・オセアニア事業の説明をいたします。資料の17ページになります。アジア・オセアニアはセパレートガスにおいて、前年同期比で出荷数量が増加しました。また豪州地域での販売が多くを占めるLPガスでは、販売数量が増加しました。しかしながら、セグメント全体の売上の約4割を占めるエレクトロニクス事業におけるガスについては、東アジアのお客様の稼働は戻りつつあるものの、ガスの需要は軟調でした。一方、円安に伴う追い風もございました。

この結果、売上収益は424億円で、前年同期比プラス40億円、プラス10.3%の増収となりましたが、為替による影響がプラス41億円ありましたので、この影響を除きますとマイナス2億円、マイナス0.5%の減収となりました。

次にセグメント利益ですが43億円で、前年同期比プラス2億円、プラス4.8%の増益となりました。為替による影響はプラス4億円で、この影響を除きますとマイナス2億円、マイナス5.7%の減益となりました。

2. Q1 FYE2025 Business performance
Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025		YoY		% Change exc. FX
	Q1 (Apr. - Jun.)	Q1 (Apr. - Jun.)	Difference	% Change	
Revenue	38.4	42.4	+4.0	+10.3%	-0.5%
Segment income	4.1	4.3	+0.2	+4.8%	-5.7%
Segment OI margin	10.7%	10.2%			
EBITDA margin	17.0%	16.9%			

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

- Higher shipment volumes of core products such as air separation gases
- In LP gas, of which a large portion of sales is in the Australia region, unit sales prices and sales volumes increased
- Shipment volumes of electronic material gases in East Asia were soft



17 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

Next, Asia and Oceania business on page 17.

In Asia and Oceania, air separation gas shipment increased in volume YoY. Also, in LP gas, of which a large portion of sales is in the Australia region, sales volume increased. However, for gas in the electronics business, which account for about 40% of the total revenue in this segment, saw soft demand despite some recovery in utilization among customers in East Asia. On the other hand, there was a tailwind from the weaker yen.

As a result, revenue increased by JPY4 billion, up 10.3% YoY, to JPY42.4 billion. But FX impact was positive JPY4.1 billion, and excluding this, it decreased by JPY200 million, down 0.5%.

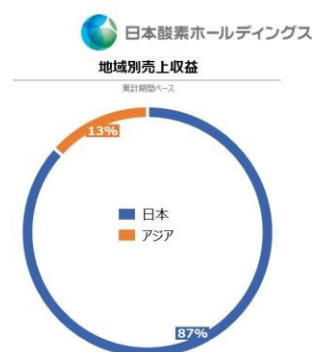
Next, segment income was JPY4.3 billion, an increase of JPY200 million, up 4.8% YoY. Currency impact was positive JPY400 million. Excluding this, income decreased by JPY200 million, down 5.7%.

2. 2025年3月期 第1四半期業績
サーモス

(単位：十億円)	2025年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	7.5	8.2	+0.7	+9.0%	+7.9%
セグメント利益	1.4	1.2	-0.2	-13.0%	-16.3%
セグメント利益率	18.8%	15.0%			
EBITDAマージン	23.7%	20.1%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 日本：ケータイマグの販売は堅調
- 海外：韓国版社及びアジア域内の生産工場における売上収益は順調に推移も、持分法適用会社の販売は軟調
- 円安に伴う製造コスト、販売費及び一般管理費の増加



18 | July 30, 2024 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

続いて、サーモス事業について説明いたします。18 ページです。サーモス事業はケータイマグを中心に、日本における販売は堅調で、韓国およびアジア地域内の生産工場の売上も順調でしたが、その他の海外の持分法適用会社は販売が軟調でした。利益については、新たな色、機能を加えた新製品の上市などで、新たな価格で販売することで、コスト上昇の吸収に努めているものの、進行する円安による製造コストの上昇などの影響を受ける結果となりました。

この結果、売上収益は 82 億円で、前年同期比プラス 7 億円、プラス 9%の増収となりました。為替による影響は僅少でしたが、この影響を除くとプラス 7.9%となりました。

セグメント利益は 12 億円で、前年同期比マイナス 2 億円、マイナス 13%の減益となりました。為替による影響を除きますと、マイナス 16.3%の減益となります。

各セグメントについてのご説明は以上でございます。

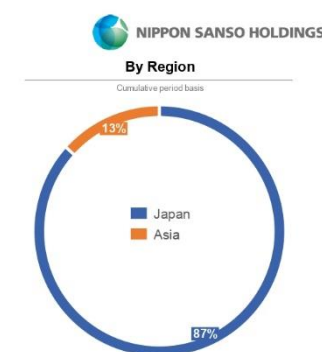
最後に Appendix として記載しております資料について、触れさせていただきます。お手元の資料の 23 ページ以降に、重要経営指標、要約キャッシュ・フロー計算書、要約財政状態計算書など、各種ご参考資料を掲載しております。

2. Q1 FYE2025 Business performance
Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025		YoY		% Change exc. FX
	Q1 (Apr. - Jun.)	Q1 (Apr. - Jun.)	Difference	% Change	
Revenue	7.5	8.2	+0.7	+9.0%	+7.9%
Segment income	1.4	1.2	-0.2	-13.0%	-16.3%
Segment OI margin	18.8%	15.0%			
EBITDA margin	23.7%	20.1%			

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

- Revenue from portable vacuum-insulated bottles was firm in Japan
- Overseas revenue from Korean sales companies and Asian production plants was favorable, but sales conditions at equity-method affiliates were soft
- Higher marketing costs and production costs caused by the weak JPY



18 | July 30, 2024 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

Now, Thermos business segment on page 18.

In the Thermos business, sales in Japan, mainly from portable vacuum-insulated bottles was strong, and overseas revenue from Korean and Asian production plant was favorable, but sales conditions at equity-method affiliates were soft.

In terms of income, despite the efforts to absorb higher cost by selling at new prices by launching new products with added new colors and features and so on, the ongoing depreciation of the yen resulted in manufacturing cost increase and that has affected the results.

As a result, revenue was JPY8.2 billion, an increase of JPY700 million, up 9% YoY. Currency impact was minor, and excluding this, it grew by 7.9%. Segment income was JPY1.2 billion, a decrease of JPY200 million, down 13% YoY. Excluding FX impact, it declined by 16.3%.

This concludes the segment results presentation.

Lastly, I would touch on materials titled appendix. From Page 23 and onwards of your materials at hand, you'll find various information for your reference, including key performance indicators, condensed consolidated statements of cash flows, condensed consolidated statements of financial position and so on.

重要経営指標

項目	単位	2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	2024年3月期 通期
基本的1株当たり当期利益	円	56.74	67.19	244.66
海外売上収益比率	%	63.6	67.9	65.5
ROE	%	—	—	12.9
ROCE	%	—	—	9.4
ROCE after Tax	%	—	—	6.7
1株当たり年間配当金	円	—	—	44
配当性向	%	—	—	18.0
設備投資及び投資	十億円	25.1	46.7	120.8
減価償却費および償却費	十億円	27.1	29.4	112.4
フリーキャッシュ・フロー	十億円	8.6	-12.0	91.3
調整後ネットD/Eレシオ	倍	0.77	0.73	0.74
有利子負債残高	十億円	965.6	981.6	936.9
純有利子負債残高	十億円	843.2	860.0	810.8

27 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

このうち 27 ページの重要経営指標について、かいつまんでご説明いたします。

まず海外売上収益比率につきましては、グローバルな成長に伴って第1四半期末時点で67.9%と、前年同期から4.3%拡大しております。

旺盛な投資需要に呼応して、未払費用等の拡大から、フリーキャッシュ・フローは前年同期比でご覧のとおりマイナスとなっておりますが、設備投資が467億円と前年同期比で大きく伸びております。円安の進行に伴う為替影響が含まれていることもございますが、投資活動は堅調に実行しております。

また調整後ネットD/Eレシオについては、第1四半期時点で0.73倍と、前期末0.74倍から着実に改善しております。

2025年3月期第1四半期の業績に関する本日の説明は以上でございます。ありがとうございました。

Key performance indicators

Item	Unit	FYE2024 Q1	FYE2025 Q1	FYE2024 Full-term
Basic earnings per share	JPY	56.74	67.19	244.66
Overseas sales ratio	%	63.6	67.9	65.5
ROE	%	—	—	12.9
ROCE	%	—	—	9.4
ROCE after Tax	%	—	—	6.7
Annual dividends per share	JPY	—	—	44
Dividend payout ratio	%	—	—	18.0
CAPEX (fund basis) & Investments and loans	¥bn.	25.1	46.7	120.8
Depreciation and amortization	¥bn.	27.1	29.4	112.4
Free cash flow	¥bn.	8.6	-12.0	91.3
Adjusted net D/E ratio	Times	0.77	0.73	0.74
Interest-bearing liabilities	¥bn.	965.6	981.6	936.9
Net interest-bearing liabilities	¥bn.	843.2	860.0	810.8

27 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

Among them, I will briefly talk about key performance indicators on page 27.

First, overseas sales ratio increased to 67.9% by 4.3% from the same period last year, in line with our global growth as of the end of Q1. In responding to strong investment demand, cash flow turned negative YoY, as you see here. CapEx increased significantly YoY to JPY46.7 billion. Though it is partly due to currency translation impact with the weaker yen, our investment activities are steadily being implemented. Adjusted net D/E ratio was 0.73x in Q1, steadily improving from 0.74x at the end of last fiscal year.

This brings us to the end of presentation of the Q1 results ending in March 2025. Thank you.

質疑応答 (敬称略)

梶山 [M]：濱田社長、ドレイパーCFO、梶山 IR 部長、ご説明ありがとうございました。これから、質疑応答のお時間とさせていただきますが、留意点を申し上げます。説明会冒頭で申し上げましたとおり、質疑応答の際に英語でのコミュニケーションを希望される方は、Zoom の英語音声回線からご参加ください。英語スピーカーのドレイパーが回答する際の日本語音声回線では、同時通訳者による翻訳音声を配信いたしますので、あらかじめご了承ください。また、同時通訳者による通訳音声を配信しておりますので、ご質問される皆様におかれましては多少ゆっくりお話しいただく、あるいはできるだけ簡潔にご質問いただくなど、ご配慮・ご協力をいただけますと幸いに存じます。

続いて、本日の質疑応答の手順について、ご説明いたします。

まず、zoom の画面下に表示されているコントロールパネルにある【挙手ボタン】を押していただき、手を挙げてください。

そして、Q&A ボタンを押して、会社名とお名前をご記入ください。質問内容の記入は必要ありません。当社より指名されましたら、続いて質問内容をお話しく下さい。ご質問される際には最初に会社名、お名前をお伝えいただき、ご質問は一问一答の形式にご協力をお願いいたします。もしご質問を取り消される場合には、再度【挙手ボタン】を押して手を下げてください。なお、ご質問の内容はプレゼンテーションとともに、当社コーポレートウェブサイトに掲載させていただきますので、あらかじめご了承ください。私からのご案内は以上となります。それでは予定終了時刻まで、受け付け順に質疑をお受けしたいと思います。

モルガン・スタンレーMUFU 証券の渡邊様、ご質問をお願いいたします。

渡邊 [Q]：モルガン・スタンレーの渡邊と申します。ご説明ありがとうございました。1 点目は、13 ページの売上増減要因についてです。実質的な内容が分かるすごく良い資料だと思うのですが、できましたら日本、米国、欧州、アジア・オセアニアと地域別に分解して教えていただけないでしょうか。難しい場合は、定性的に補足を加えていただきたいと思います。少なくとも欧州につきましては、為替影響除きで実質的に増収となっていますので、その要因を特定していただければと思います。

Draper [A]: Yes, Watanabe-san, thank you for your question. This is Alan. Overall, we're continuing to try to disclose more information as time goes along and appreciate certainly everyone's support. I'll give some high-level comments as to pricing and volume by region just to give you a sense of the flavor of what's happening.

On the price side, essentially all businesses are favorable on price. The only business that has slight reduction in price is Asia Oceania. On the volume side, Europe and thermos are positive on volume, and Japan, US and Asia Oceana are slightly negative. That gives you a little insight as to the breakdown, but we are not going to disclose a sales variance by region at this time. At least it gives you a color commentary as to the major drivers. Thank you.

Question & Answer (without honorifics)

Momiyama [M]: Mr. Hamada, President CEO, Mr. Draper, CFO, and Mr. Kajiyama of IR, thank you very much for your presentation. We will now start the Q&A session. Please take note of the following points.

As mentioned at the outset, if you wish to communicate in the Q&A session in English, please join us via Zoom English audio line. When Mr. Draper, an English speaker, answers your question, simultaneous interpretation into Japanese will be available on the Zoom Japanese channel. Since there is simultaneous interpretation, please pay attention to your talking speed, speak in a moderate speed, and make your comments succinct. Thank you very much for your kind understanding in advance.

Next, I will explain about how to post a question. First, please raise your hand by clicking the raise-hand button on the control panel display at the bottom of the Zoom screen, then click on the Q&A button answering your company name and your name. You do not need to fill in your questions. After we designate you, please state your name and affiliation and then your question. Please state your name and affiliation before you start your question. We respond to one question at a time. If you wish to cancel your question, please take the raise-hand button again to put your hand down. Please note that your questions will be posted on our corporate website along with our presentation.

This concludes my explanation. We will now respond to questions until the scheduled closing time.

Morgan Stanley MUFU Securities, Watanabe-san, please start your question.

Watanabe [Q]: Morgan Stanley, Watanabe speaking. Thank you for your explanation. At page 13, a reason for increase in revenue, I think I was able to get detailed information from this page, but Japan, US, Europe, Asia, Oceania, by region, I want to see a breakdown by region. If you're not able to do so, I want some more qualitative explanation. At least for Europe, excluding forex impact, there's an increase in revenue. I want to know the reason for this increase in revenue in Europe ex forex impact.

ドレイパー [A]：渡邊さん、ご質問ありがとうございます。アラン・ドレイパーです。全体的になるべくもっと多く情報を開示しようとは思っております。皆様のご支援、感謝申し上げます。概要を私からお話しします。地域ごとの価格と数量について、お話ししたいと思います。

価格につきましては全てのビジネスが価格は良好、唯一価格が若干下がっているのが、アジア・オセアニアです。ボリューム、数量につきましては、ヨーロッパ、サーモスは数量がプラス、日本、米国、アジア・オセアニアが若干マイナスです。それで少し内訳はお分かりいただけるでしょうか。

地域ごとの収益増減の数字については、差し控えたいと思います。ありがとうございます。

Watanabe [Q]: Thank you. My second question is about EBITDA margin. I want Mr. Hamada to respond to this question. May 22 at the explanation, you talked about the main trend of margin increase in Japan; US, flat; Europe, slight increase; and Asia, a strong increase. That was what you explained on May 22. I take a look at the Q1 results and it seems though it's reversed: the US with the most improvement; Asia, reversely slightly worsening. If there's a change in what you see now compared with what you mentioned before, please explain. If your perspective is still unchanged, at what timing do you expect the change in trend and in the background as well?

Hamada [A]: It's a very difficult topic, so to speak. The trend is such that, as I mentioned in May, that was the trend mainly for last fiscal year. Actually, we think that, for the time being, the trend will remain unchanged. Foreign exchange rates inclusive converted into Japanese yen, that's the number. And then, the actual gas business numbers, taking into consideration CapEx and so forth, bearing in mind gas volume. If you take a look at all these numbers, gas volume, basically, it does not change the result of foreign exchange rate. There is no direct impact of forex on gas volume, but this forex variance, this time is quite different. The yen is becoming stronger so we may see such a difference if we calculate various numbers.

But if you take a look at depreciation, as Mr. Draper briefly mentioned, the US capital investment is very active. In terms of amount and in terms of the size as well, there are large CapEx projects. In that sense, there will be some impact of that CapEx going forward on depreciation. With regards to Asia, we will continue investments going forward as well. At the moment, though, we are not seeing large CapEx projects. Rather, gas business was quite stagnant and we are seeing more movement, particularly for electronics. That is the trend we are seeing.

Actually, I did not recognize that the situation now is quite different from what I mentioned in May. That is indeed true. However, there was last year's trend, and we don't think there's going to be so much of a difference between last year's trend and now. That is the comment I would like to make.

Watanabe [Q]: I want some additional information about US alone. Are there active investments, CapEx investments in the US? And when new projects get up and running, do you expect a slight decrease in profit or new projects will make sudden contribution to profits? Can we count the new projects into profit immediately? Could you please comment on that point?

Hamada [A]: For large CapEx projects, basically, we close a contract with monthly amount predetermined and that is how we start the project. The facility is completed and when we start operations, we start to incur production cost, which means these are businesses that are able to abruptly generate profit. That is the nature of the many CapEx projects in the US, not necessarily all of them but most of them. Does that respond to your question?

渡邊 [Q]: ありがとうございます。2点目の質問は EBITDA マージンについてです。これは濱田さんにお答えいただきたいと思いますが、5月22日の決算説明会では、今期のマージンの方向性につきまして、日本が上昇、アメリカが横ばい、欧州がやや上昇、アジアが強い伸びとご説明されていたと思います。ファーストクォーターの結果は順番が逆になっていまして、米国が一番改善しまして、アジアは逆にやや悪化している状況だと思います。当初の見方と変わってきている部分がありましたら、その理由をご説明いただきたいと思います。

逆に当初の想定どおりだとしましたら、いつ頃からトレンドが変わると見ていらっしゃるのか。タイミングですとか背景となる要因について、言及いただければと思います。

濱田 [A]: ありがとうございます。非常に難しいといいますが、トレンドとしては私が5月に申し上げたことは前期を中心にしたトレンドであって、そこはあまり実は大きく変わっていないのではないかと、しばらくの間はそういう傾向かと思っておりますが、為替も含めた円換算したときの数字と、それから実態のガスの事業として見たときの設備投資や、あるいは事業として見るときのガスの数量の見方といったところを見ますと、ガスの数量は為替によって変わるわけでは基本的にはないというか、直接すぐに影響が出るわけではありませんが、この為替の差が、違いが今回、また随分大きく円高に動きつつありますので、これによる影響は数字換算したときには出てくるかと思っております。

ただ、利益の部分じゃなくて設備償却費の部分を見ますと、さっきドライバーがちょっと触れたと思いますが、アメリカの設備投資が非常に活発でございます。金額的にもサイズのにも大きいものがありまして、そういう意味ではそれが償却費としての影響が今後、出てくる。

それからアジアについては投資がこれからも続きますけれども、現在、そう大きな設備投資案件があるということではなくて、今までちょっと停滞していたガスがこれから動き始める、特にエレクトロニクスの影響、方向性はあるかと思いますが、確かに私、実は気が付いていなかったんですが、5月に言ったこととだいぶ違うということですよ、確かにね。でも、私としては見るところは去年の動きとそんなに大きくずれていかないのではないかと、私はコメントしたいと思っております。

渡邊 [Q]: アメリカだけ追加で教えていただきたいのですが、投資案件が活発だということで、新規の案件が動いたときには多少、利益率的には低下すると考えるべきなのか。それとも新規案件がいきなり利益貢献するので、利益ではプラスにカウントしていただきたいという感じなのか。そこのニュアンスをもう一度、コメントをいただいてもよろしいでしょうか。

濱田 [A]: こういった大きな設備投資案件は、基本的には月額いくらか、そういう決まった金額をベースにした契約を結んで事業がスタートします。ですから設備が完成して事業がスタートするときを、償却費が発生するときと考えますと、いきなりある意味ではある程度の利益をしっかりと出していく事

業が、今、アメリカで進んでいるいろんな投資案件の、全部とはいいませんけれども大きなところでございます。よろしいでしょうか。

渡邊 [Q]：大丈夫です。ありがとうございます、大変助かりました。

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

山田 [Q]：ご説明いただきまして、誠にありがとうございます。みずほ証券の山田でございます。ではいくつか、よろしくお願いいたします。

一つ目、今の設備投資のお話ですけれども、米国で設備投資が結構盛んと。また 11 ページを拝見いたしますと、鉄鋼などが少なく、エレクトロニクスと産業関連、また化学やエネルギーが多いことになっているので、基本的に HyCO 以外のオンサイトはあまりまだ活発ではないように見受けられますが、そのような理解でいいのかというのと、やはり米国、製造業の復権ということが考えられるので、そのオンサイトはやっていったほうがいいのではないかと。またアジアでのオンサイトも必要なのではないかと思います。投資の考え方について、オンサイトを中心にもう少し補足説明をお願いします。

濱田 [A]：ありがとうございます。まずはアジアのほうからお話ししますと、アジアのオンサイト案件も件数的には非常に多く出ています。フィリピンやベトナムやタイ。ただ規模が、いわゆるガス窒素のオンサイトとか、あるいはオンサイトでもそれほど規模が大きくないこともありまして、1 件 1 件の金額はそんなに大きなものではない。ただ、件数としてはかなり進んでいます。

かなりの数がエレクトロニクス、あるいはエレクトロニクスの部品関係のお客様に向けたオンサイトの案件です。これは今、非常に活発に動いておりますが、先ほど言いましたように 1 件 1 件はそう大きな設備投資案件ではないということです。

それからアメリカにつきましては、これはある意味で複合的な設備投資というか、当社がやるのは HyCO と空気分離装置の二つに分けられるのですが、例えば空気分離装置の投資だとしても、お客様が化学関係、エレクトロニクス関係、いろんなことを併せ持ってやっている中で、お客様がカーボンニュートラルのほうに向いていろいろ設備を改善する、改造する、あるいは新しい設備を取り付ける、それに付随するようなかたちの空気分離装置の設置ですとか、こういう案件が結構ございます。

ですから、クリアにこれは HyCO ですってはっきり分かるのも実はありますけれども、そういう超大型の HyCO がアメリカの中でいっぱいあるわけではなくて、超大型の HyCO は今、当社がやっている案件としては、インドの案件です。これは今やっている案件ですが、このサイズの HyCO の案件がアメリカであるわけではありません。

山田 [Q]：だから、そのようなアプリケーション分類になっている。

Watanabe [Q]: Thank you very much.

Momiyama [M]: Thank you for the questions. From Mizuho Securities, Yamada-san, please.

Yamada [Q]: Thank you very much for your explanation. This is Yamada from Mizuho Securities. I would like to ask several questions. Now, related to the CapEx and capital investment in the US where the capital investment has been very active. On page 11, you have less of the steel and electronics or other general industry related, and chemical and energy-related projects are large in size. I think other than HyCO, others are not so active. Is this a correct understanding? Also, in the US manufacturing sector, the on-site manufacturing sector, we may want to go for that and also the on-site business in Asia, I think what you need is to really have a focus on them. Mainly on-site, if you could have the supplement information as to your investment attitude.

Hamada [A]: Starting with Asia first. On-site for projects in Asia, in terms of the number of projects, there are quite a large number of them such as in the Philippines, Vietnam and Thailand. However, the size or the scale on-site is not that large. The amount per project is not that large. However, in terms of the number of projects, we do have a large number over there and many of them are related to electronics, electronic component customers. We are providing such on-site gas supply. These are very active. However, as I said, each individual project is not so large in its capital investment amount.

As for the US, in a sense, there is a kind of composite investment. So HyCO, and air separation gas equipment, so we can divide them into two categories. For Air separation equipment investment, the customers, chemical-related or electronics-related, we do have different types of customers and the customers are trying to really achieve carbon neutrality. We'll improve or modify the equipment or install new equipment towards Carbon Neutrality. In line with that, air separation gas equipment should be installed. This type of project is quite large in its number. We do not see so many mega-scale HyCO projects in the U.S. Our mega-scale HyCO project, there is the project in India. We are engaging. That kind of further size of HyCO project is not found in the US.

Yamada [Q]: Well, I see. that is the reason why this is how you are really having the breakdown by application.

濱田 [A]：そうです。ここは申し訳ございません。ちょっとトリッキーに見えるかもしれませんが、クリアにこのお客様は何、このお客様は機械、このお客様は自動車とスパンと分かれるものでないので、当社としての決め方によって、こういう資本のポートフォリオの割り振りをしているということになります。

ですから、そういう意味で最近のお客様の設備投資は、ある意味で環境関連とか、カーボンニュートラル関係とかに非常に大きく傾いていますので、それに向けた設備投資が数としては多いと。結果としてここに書いてあるように、半分ぐらいがカーボンニュートラル関係になることになります。

山田 [Q]：よく分かりました、ありがとうございます。二つ目として8ページ、9ページ、トピックスとして取締役会体制、役員報酬のお話を伺いましたので、それに関連して簡単にご説明をお願いします。

ヨーロッパのプレジデントが代わりましたが、先ほどヨーロッパはベースが違っても移動が多いので、特に大きな変更はなさそうな印象を受けましたけれども、欧州、過去3年ぐらい、全世界に対してベストプラクティスをリードするようなかたちで改善してきたと思います。新しい欧州のプレジデントに対して、濱田社長がご期待なすることがございましたら教えてください。併せまして、執行役員の皆様にも成功報酬というか業績連動を入れたことによって、よりコミュニケーションが活発化するような動きが見えているのか、考え方を教えてください。

濱田 [A]：ありがとうございます。これは忘れないうちに執行役員の報酬の話からいきますと、コミュニケーションは前から非常に頻繁にやっております、まだ来るか、まだ来るかというくらい私のオフィスに入ってきて、いろんな話をしております。やはり彼らが具体的に各事業会社のいろんな方向性とか、あるいは事業会社のマネジメントとの会話を通じて、グローバルなホールディングスとしての意見、見解を持って私のところに相談に来る、あるいは決裁を取りに来るということですので、昔からコミュニケーションは非常にとれております。

ただ、より目標値に対する金銭面でのインセンティブを与えることで、金額的には少ないとか多いとかいろんな考え方はあるのですが、目標を設定した中で単に事業の成績、利益だけではないものも含めて、ホールディングスとしては重要な要素だと考えているので、そういった面での事業会社とのコミュニケーションもしっかりとってもらおうということで、今回、こういうセッティングをいたしました。ですから、基本的には今までどおりのアクションをとるということでございます。

それから欧州の新しいプレジデント、ラウル・ジュディチですけれども、あまり細かいことはいえませんが、彼は前任のエドアルドからの推薦も含めて彼をしばらくの間、見てきております。非常に有能であると同時に、ガスの事業に対する理解が深い。これはエドアルドと同じで、あとリーダーシップが非常に強い。これがかなり重要な要素だと私は思っておりまして、それはなぜかということ、前にもお話ししたかもしれないけれども、やっぱりヨーロッパという違う国をまとめていくことですね。で

Hamada [A]: Yes, this might look a little tricky but it's not that we can clearly separate or distinguish this individual customer is machinery, auto, and so on. And so, we are really applying the perspective and to really allocate the capital in our own way. The recent CapEx by customers were related to environmental and carbon neutrality related projects. They were very much skewed to those projects. We do have a larger number of such projects. As a result, the approximately half of the projects are related to carbon neutrality related projects.

Yamada [Q]: Thank you very much. I really had a very good understanding. Page eight and page nine are the topics where you have really talked about the compensation scheme and also the Board of Directors compensation. Related to that, you have the change of the president of the European business. Earlier, because you have much of mobility essentially, so there is not much of the change or difference. In the last three years in Europe and vis-à-vis the entire world, Europe has been taking the lead in improving all the operations and vis-à-vis the new president heading the European business. What is your expectation for the new president?

In addition to that, as for the executive officers, performance-linked remuneration is now included. Do you see some deserved movement? Do you have more active communication? Is this becoming visible?

Hamada [A]: The compensation of executive officers first. There has been very active communication from long before, we have had a very frequent communication and they are really coming to us, to me. For each individual business or operating company, for its direction and also through the dialogues with the management team, they are really trying to come to me for consulting with their perspectives or to seek my approvals. However, vis-à-vis the target values and the monetary incentives are to be provided, of course, there could be different views as to whether the amount is big or small. But not just the profitability alone, but as the Holdings, these are the sort of important factors we need to incorporate. The communication with the business and operating companies, these communications should be secured, and so that is the reason why we have come up with this new scheme. Basically, we have very good communication from the past.

Raoul Giudici is our new president of the European business, although I cannot give you the details, the predecessor, Eduardo, recommend him to me. For a certain time period, we have been watching him, and he is very competent and talented and also has very deep understanding of gas business, and this is true for Eduardo as well. He also has very strong leadership, which is a very important element that we need to really focus on. I may have talked about this before, but in Europe, where they have to really put together all these different countries, a clear communication, a clear direction, and a clear motivation and also sometimes, this leader needs to really want to take the leadership, to really exert those kinds of skills. The skill level is almost equivalent to that of the predecessor. He is based in Milan and he has long worked there. As the basis, he goes to Spain, Germany, and France. As I said earlier, within Europe, and various necessity to travel to different countries, there is no problem and concerns. Also, in Italy the industry itself has developed in its own way, which is different from Germany and France. There are many gas companies. There have been the consolidation or the various selection. He has experienced all this industry background. Also, in Europe, inclusive of Russian issues in terms of economy, it is going to be quite difficult. It is true of Spain but also Italy that has resilience. In the health-related or gas businesses, he has a very good sense, business acumen for these businesses. In a very well pretty full areas, Raoul will be able to really develop different types of

すから明確な話し方、明確な指示の出し方、それからモチベーションの与え方、ある意味で尻をたたいてやらせる行動力、こういったもの全てが前任者と全く変わらないぐらいの能力を持っていると思います。

その上で、やはりさっきちょっと触れましたようにイタリアの北部、ミラノですけれども、ミラノに彼の拠点があって、そこでの実際の仕事が比較的長い。そこを拠点に経営する仕事で、スペインに行ったりドイツに行ったりフランスに行ったりという動き方をしていますから、先ほども言いましたようにヨーロッパの中での移動とか環境とかは別に何も心配はないんだけど、イタリアという国での産業ガスの、ある意味で独特な発展の仕方はドイツやフランスとはちょっと違うものがありまして、非常にガスの会社が多いというところもあって、そういう中で今のかたちがだんだん淘汰されたり、一緒になったりしてつくり上げてきた。そういう事業の展開を彼は経験しているのが一つ。

それから非常にヨーロッパ、これからも経済的にはロシアの問題も含めて、そう簡単にはいかない状況にありますけれども、その中でスペインもそうでしたけれども、イタリアはレジリエンス、生活関連とかヘルス関係といったガスの事業に、非常に優れたセンスを持っていることがいえると思います。ですから、ある意味で身近なところでしっかりと良い事業を積み重ねていけることが、ラウルの、特にイタリアの中での仕事の仕方ということで私はかなり評価しております。

そういったものも含めて、ヨーロッパ全土をこれからエドアルドの後任としてカバーしていくのに、十二分な力量と将来性を持っていると考えております。

山田 [Q]：よく分かりました、ありがとうございます。本当はもう一つ聞きたかったんですけども、長くなったので。ありがとうございました。

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

榎本 [Q]：BofA 証券、榎本です。よろしく申し上げます。簡単で結構なので3点だけ、お伺いしたいです。一つ目がヨーロッパですけれども、今回、数量が伸びたということですが、どういった分野、もしくはどういった地域で伸びたのかを教えてください。

濱田 [A]：これはアランに答えてもらいます。

Draper [A]: Overall, the European business is seeing an uptick on their on-site volumes and also a little bit of uptick on their bulk volumes. Overall, that's a major driver of the increase in volume.

榎本 [Q]：もし可能でしたら、何か特定の産業とか、もうちょっとヒントがあると非常にありがたいです。

new businesses, and so I very much appreciate and evaluate him highly of this kind of skills. As the successor of Eduardo, he is fully competent and also have further development potential.

Yamada [Q]: Thank you very much. I really wanted to ask another question, but I should not occupy the time so this is the end of my questions. Thank you.

Momiyama [M]: Thank you very much for your questions. Next, BofA Securities, Mr. Enomoto.

Enomoto [Q]: BofA Securities, Enomoto speaking. I have three brief questions. First, Europe. There's increase in volume. In what kind of areas, in what kind of regions was there an increase? That's my first question.

Hamada [A]: I would like to call Alan to respond.

ドレイパー [A]：全体的にヨーロッパのビジネスは、オンサイトの数量が上向いています。バルクの数量も上向いています。それが数量増の主な原動力です。

Enomoto [Q]: If possible, particular industry, or I want some more hints.

濱田 [A]：全部の知識が有る訳ではないんですけれども、当社に、ホールディングスに上がってくるデータとしては、彼らがオンサイトをやっている鉄鋼関係は比較的伸びがあったと思っております。ケミカルはあまり堅調ではなかったと思うのですが、鉄が、ある意味で意外だったんですけれども伸びたことがいえると思います。

それからさっきちょっとイタリアの話をしたときにもお話しした、ヘルスケアですね。レジリエンスな関係のガスが、イタリアやスペインを中心に伸びていることがいえると思います。

榎本 [Q]：2点目が日本ですけれども、シリンダーガス等特殊ガスの値上げを発表していたと思います。その進捗状況をご解説いただけると助かります。

濱田 [A]：ありがとうございます。これは値上げの発表をして今、取り組んでいる最中でございます。第1クォーターの集計としては、まだまだ十分な数字は上がっておりません。引き続き、特殊ガスも含めたシリンダー全体の値上げを今後も説明して行って、上期が終わるまでにはしっかりとした数字を出すということで、日本事業会社は動いていると理解しております。

榎本 [Q]：最後にオーストラリアのLPGの買収を発表されていますけれども、開示がないので多分出てこないと思いながら伺いますけれども、規模感、どれぐらいの収益貢献が見込めるのかと、あと買収金額がどれぐらいの規模なのか。何かヒントでもいただけると非常に嬉しいです。よろしく願いいたします。

濱田 [A]：買収金額はまだ正式に承認されていないので申し上げられませんが、規模的には、アランにうまい表現があるかどうか。経営企画のほう分かるかな。

久保 [A]：経営企画室の久保と申します。今回、LPGのディストリビューションの事業を買収したんですけれども、これはCPの変動でかなり業績が変動するので、具体的な数値はなかなか申し上げることができません。今期の業績に与える影響は先ほど濱田からお話がありましたとおり、今、まだクロージングに向けて競争法の関連の許可が下りるのを待っているということですので、今期への影響は軽微と判断しております。

榎本 [Q]：ありがとうございます。もし可能だったらどれぐらいのシェアになるかとか、そういった規模感の話だといかがですか。

久保 [A]：規模の詳細の情報はなかなかつかないところもあるんですけれども、われわれの推定の一定のシェアは、10%あるかどうかぐらいのところの規模のイメージは持っておるのですが、今回、M&Aでそのシェアが大きく変わるかについては、今回、地域の補完ができるところで、多少シェアアップは貢献できる部分はあろうかとは思っています。個別のこの部分でどれぐらいのインパクトがあるかの情報については差し控えさせていただきたいと思っております。以上です。

Hamada [A]: This is Hamada. I may not know everything, but according to data that's submitted to NSHD Holdings, steel industry on-site business, I think there was substantial growth there, relatively speaking. In chemicals, not so considerable growth, but steel. I think, in a sense, unexpectedly high growth from the steel industry.

I talked about Italy and health-related services relating to the resilience of people's lives, they are selling well, mainly in Italy and Spain.

Enomoto [Q]: My second question is about Japan. Cylinder gas and specialty gas price hike, I think you announced and both the progress of this price hike announcements.

Hamada [A]: Thank you. Price hike announcement, we made and we are now working on price hike. Q1 aggregate number, we don't have sufficient numbers yet in that regard. Including specialty gas, cylinder gas overall price hike is what we want to explain to our customers about. We want to continue this explanation. By the end of H1, we want to make sure that we have a clear number. That is what the Japan business is aiming at.

Enomoto [Q]: My final question is Australia LP gas acquisition. You announced this acquisition. The size, how much revenue or performance contribution is this actually like to make? What was the M&A value? What was the size of the M&A deal?

Hamada [A]: The M&A price is not yet formally approved. I cannot comment on the acquisition price. In terms of size, I wonder if Alan has a good comment or maybe corporate planning people have more information about this.

Kubo [A]: This is Kubo from Group Corporate Planning. LP gas distribution business is what we have acquired this time. Due to CP fluctuation, performance fluctuates, therefore, it's difficult to indicate a specific number. In the case of this fiscal year, impact on performance, as Mr. Hamada mentioned this deal has not closed yet. Competition authority-related clearance, we're waiting for. We don't expect a significant impact on performance this year. There's a minimum impact of this deal this year.

Enomoto [Q]: Thank you. How much share? In terms of size of the deal, I want to know what it would be the share.

Kubo [A]: Detailed information about the size, we do not necessarily know everything, but we assume our estimated share is a bit less than 10% or so. That is the image we have the size or share. Through M&A, will there be a significant change in share. We are able to supplement and have a product coverage with the Australian business, which means there might be a slight increase in our share after this acquisition. How much impact does this particular deal have, we would like to refrain from disclosing that information. This concludes my response.

榎本 [Q]: ありがとうございます。

縦山 [M]: ご質問、ありがとうございます。続きまして、大和証券、池田様。ご質問をお願いいたします。

池田 [Q]: 大和証券の池田です。よろしくお願いたします。質問、僕は1点です。アジア・オセアニアの収益性に関する質問です。今回、価格が下がったので減益になっているというお話を伺っておりますが、ここは欧州や米国と違って、なかなかラベルの貼り替え、価格をうまくコントロールすることができない状況にあるのか、今後は価格をしっかり維持できるのか。あとは生産性向上プログラムが今年から始まっていますが、その効果は出ているのか。このところ、収益性改善の見通しについてお伺いしたいです。以上です。

濱田 [A]: ありがとうございます。価格交渉、それから実際の値上げはアジア・オセアニアもしっかりとやっております。現実に価格を上げて転嫁している地域、国がかなり多くあります。ただ、中には実行が若干遅れて、その成果が十分に反映していない国もありますが、いずれにしても価格転嫁ができないということではなくて、しっかりとしたアクションを起こした上で、実際に認めていただいているところが大きいと思います。

ただ、電力の契約していたところも含めて、かなり上がってしまったところがあって。したがって、その上がった分をもう一度さらに価格転嫁するところがうまくいっていないところ、そういう国はあります。要するに1回上げた、電力が上がった、すぐに上げるわけにはいかないところがありますが、今回の価格交渉は、別にアジアだけじゃないんですけれども、日本もアメリカもヨーロッパもそうですけれども、なんで上がるのかという理由、それから上げることにに対して当社が何をするつもりなのかをしっかりと説明した上で上げていただいております。

そういう意味から考えると、後から上がってしまった電力代についても、このまま上げずにいくかというとなんかそうではなくて、やはりしっかりと次のアクションとして価格交渉をして、価格を上げていくことを目指してやっております。

それからコストダウン、効率化については、アジア・オセアニアがある意味一番、ヨーロッパの効率化運転や効率化のためのアクションを具体的に展開して、進めております。確かに1個1個の工場なり会社の規模が大きいので、そんなにいきなり大きく出ているわけではないし、それからそれぞれの工場の規模、生産量もそれほど大きくないので、金額的に見ると莫大なものが出ているわけではないのですが、ただ今までのコストから見ると、明らかに効率化されたことによって出てきた利益、収益が認められております。

Enomoto [Q]: Thank you.

Momiyama [M]: Thank you for the question. Next, from Daiwa Securities, Ikeda-san, please go ahead.

Ikeda [Q]: This is Ikeda from Daiwa Securities. One question. Your profitability in Asia Oceania business, price has gone down and so because of that, you have seen decrease in profit. It's different from Europe and the Americas. Was price management not so easy and you cannot really have effective price management? Or going forward, do you think that you will be able to have effective price management? Also, the productivity improvement initiatives started from this fiscal year. How would that affect the profitability going forward?

Hamada [A]: Thank you for the question. As for the price negotiations and the actual price revision, in Asia Oceania, we are really doing securely. Actually, we are passing to the prices. There are many countries and regions, but there are some countries where we have some delay in implementation and so it has not been materialized, the actual effect of the price revision. But though there has been a delay in actual implementation, there have been approvals from the customers.

As for the electricity, the contract has gone up quite significantly. This was a cost increase. It cannot be effectively passed down to the price because there was this cost increase one right after another. If we are to pass this on to the prices, this is not something we can do. This price revision this time, it is not just limited to Asia but it is true for Japan, Europe, and the US. The reason why the price is to be increased are what we're supposed to do, and then by explaining this fully, the price increase is generally accepted. The electricity cost increase after that. It's not that we would just have this unattended, but in the next round of the price negotiation, we would like to make sure that this could be also passed on.

As for the cost reduction efficiency improvement in Asia and Oceania, particularly in Europe, the efficient operation and actions for that, they are promoting in very concrete terms. Each individual company is smaller in size so it's not that we will have the big effect. Also, the production plant size is not that large and the capacity is also not that large. Amount-wise, we do not see a big effect. But compared to the previous cost, because of the higher efficiency, the profit has been generated for sure. Going forward, the plants in Asia, we do have many smaller-sized plants and there is a room for a further enhancement for the efficiency. We will try to do whatever we can from the operational excellence perspective.

ですから、これからもまだまだアジアのプラントは小規模なものも多いし、やるべき効率化を図れる部分もいっぱいあると思いますので、これからもそういった意味でオペレーショナルエクセレンスの観点から、どんどんやれることを導入していきたいと考えております。以上です。

池田 [Q]：追加で1点だけ。韓国や台湾の特殊ガスは今、お客様のところにまだ在庫があるので、はけていないみたいなどころでしょうか。

濱田 [A]：ありがとうございます。あまり当社が特殊ガスを入れているお客様、かなり限定されるので、探っていくと分かっちゃうんですけども、お客様の在庫がだいぶ動き始めております。実際に韓国や台湾、両方ともそうですけれども、一部のお客様、あるいは一部のガスについては明らかに数量、出荷の本数が増え始めております。

ですから、大体、大きな半導体のメーカーが多いわけですが、明らかに動き始めていると考えてもいいんじゃないかと。ただ、まだ若干完全に下に下がった半導体工場の稼働率を、いきなり垂直立上げにいくところまではっていないのかなと。装置を空運転したり、あるいは条件出しをしたりという作業は、これだけ長い間生産が落ちていると、半導体の工場はやるということがいっぱいあると思いますので、これからそういう段階でガスを使い始めていって、期待すべくはこの秋口からですけれども、しっかりと半導体の生産に結びつけて、当社のガスも動き始めるのではないかなと期待しております。以上です。

池田 [Q]：分かりました。ありがとうございました。

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

張 [Q]：CLSA 証券、張です。どうぞよろしく申し上げます。先ほど数量と価格の動向につきまして、1Q の地域別のご説明があったんですけども、2Q 以降、もし可能であればその展望につきましてご教示ください。

濱田 [A]：ありがとうございます。なかなか難しいご質問に対して、難しいお答えをしなければいけないのですが、2Q はそんなに変わらないかと思っております。今、半導体の関連のお話をしましたけれども、まだまだ急激に立ち上がるころまでは 2Q はいかないかなというのが一つ。それからそれ以外の工場も設備投資を今、やっているということは、稼働はまだもうちょっと先になるということですから、今、やっている大型の設備投資案件は、まだまだ量には結びつかない。

そういう意味でいうと、既存のお客様の工場が稼働する、あるいはそれに対して当社のガスが増えるかという、サマーシーズンということも踏まえて考えると、そんなに大きくは 2Q では動かないかなと、この 1Q と同じような状況が続くのではないかなと私は思っておりますが、これはガスの数量の話

Ikeda [Q]: Thank you. Additionally, another question. The specialty gas in South Korea and Taiwan, because the customers do have them in stock and inventory, is that the reason why you haven't been selling much?

Hamada [A]: The customers to which we deliver specialty gas is quite limited. You may have some ideas but we are seeing some movement in the inventory of the customers. In both South Korea and Taiwan, in some customers and some gases, clearly, the shipment volume started to increase. Therefore, the major semiconductor manufacturers located in these countries, clearly, there has been some movement. The semiconductor plant utilization has been going down to the very bottom. But all of a sudden, if the utilization is going to be enhanced, they have to have some idle sort of operation before they really will recover the utilization. In case of semiconductor-related businesses, gas would be started to be consumed, and hopefully, we're starting around the autumn this year. We hope that we will be able to really move our gases to be supplied to these customers.

Ikeda [Q]: Thank you very much indeed.

Momiyama [M]: We thank you for the questions. Next, CLSA Securities, Mr. Zhang.

Zhang [Q]: This is Zhang speaking from CLSA Securities. Thank you very much. Volume and the amount trend, trend by region, that was explained. Q2 onwards, what is your prospect for Q2 onwards? I want a similar information with regards to prospect for Q2 onwards. That's my first question.

Hamada [A]: Thank you very much. It's a difficult question, and we may have to respond in a difficult manner. Q2, we don't think there will be so much change in Q2. Semiconductor gas-related business, I just talked about and we are not seeing abrupt start-up in Q2. For other factories as well, we are in the midst of capital investments, which means we have to wait a while until operation starts. Large CapEx projects are currently ongoing. They will not relate so much to increasing volume yet. Then, there are the existing factories, we have to take a customer's utilization rate and will there be an increase in our gas in response to that.

Bearing in mind the summer season, we don't think there will be so much movement in Q2. We think a similar situation as Q1 will continue in Q2. That is what I think. This was about gas volume. However, there may be a fluctuation in foreign exchange rates and energy conditions may change. Price is a separate story. If situation changes, we have to be able to respond flexibly and appropriately. This includes my response.

です。ただ、これから為替が変わったり、エネルギー条件が変わったりということで、価格はまた別の話。これは状況が変わってきたときに、臨機応変、的確に動きたいと考えております。以上です。

張 [Q]：1点だけ確認ですが、先ほどおっしゃっていたところで、ガイダンスは修正されていない背景としては、為替だと考えていましたので、それ以外のリスク要因みたいなところは、エネルギーコスト以外はどの辺りで考えられるのでしょうか。以上です。

濱田 [A]：ありがとうございます。これはアラン・ドレイパーにお願いしたいと思います。

Draper [A]: Thank you, Hamada-san. Thank you for your question. In regard to full-year guidance, as you mentioned, the first item is currency. The yen has strengthened significantly over the last two, three weeks. The BOJ is going to probably be making maybe some announcements today or tomorrow regarding interest rates. It could also fluctuate the yen. That's obviously something out of our control and something we're not exactly sure what's going to come out of that.

Second of all, we're seeing soft volumes. What's carrying us right now is productivity and pricing. With the soft volumes, we'd really like to see some improvement in the volume side before doing any type of adjustment. We think there's upside in the currency. Obviously, currency stays where it is, but we're just not seeing any meaningful improvement on volumes today. Obviously, pricing is going to get more complicated if the volumes stay soft. We're also obviously keeping a close eye on pricing. It's just a complicated situation to navigate when you have soft volumes. We're doing our best, and as of right now, we just want to maintain our current forecast and maybe there's some upside due to currency.

Thank you.

張 [Q]：ありがとうございました。以上です。

縦山 [M]：ご質問、ありがとうございました。次のご質問者を最後とさせていただきます。野村證券、河野様、ご質問をお願いいたします。

河野 [Q]：野村證券、河野でございます。よろしく申し上げます。欧州事業のマージン、利益率の推移についてお伺いしたいと思います。昨年の四半期ごとの推移を見ますと、第1四半期から第4四半期にかけて、欧州事業、マージンは低下したと思えますけれども、去年の4Qから今年の1Qになりますと、今度はマージンがかなり上昇したかたちになっています。このトレンドが変わったのはなぜでしょうか。この点のご解説をお願いいたします。

Draper [A]: Sure. This is Alan. As I mentioned, the positive aspect in Europe is they're seeing some onsite volume improvement. Onsite has the highest margins, as you're probably aware. That's obviously a positive momentum and movement. They're also still seeing some positive price and productivity. The on-site volume is probably the biggest unexpected change that we've seen and that's a high-margin business. That's the primary driver. Thank you.

Zhang [Q]: There's one point I want to confirm about what you mentioned before about the background behind and not changing your full-year guidance. I think it's because of forex. Besides energy costs, what will be some other reasons why you've not changed your full-year guidance?

Hamada [A]: I would like to call upon Alan Draper to respond.

ドレイパー [A]：濱田さん、ありがとうございます。ご質問ありがとうございます。通期の業績予想につきましては、まず最初に為替です。おっしゃったように、円高が大きく進んでいます、ここ2~3週間で。日銀が今日か明日辺り、金利について発表するのではないかと思います。そうするとまた円が、為替が変わるかもしれません。それはわれわれのコントロール外です。その辺りはどうなるか分かりません。

二つ目に、数量が軟化しています。生産性と価格で今もっているところで、数量が軟化しているので、業績予想を調整する前に数量が上向いてほしい。為替は今までどおり、そして数量の大きな増加が今、表れていない。そして為替はもっと複雑になっていくと思います、数量が軟化していますので。したがって、価格も注視したいと思っています。

今、こういう複雑な状況ですので、数量が軟化している状況で、現在の予想を据え置きたいと思いません。為替もまた変わるかもしれませんし。

Zhang [Q]: Understood. That's it. Thank you.

Momiyama [M]: Thank you for the question. We would like to take the final question. Nomura Securities, Kono-san, please go ahead.

Kono [Q]: Kono from Nomura Securities. Thank you for this opportunity. European business margin and the trend of the margin, the quarterly trend last year from Q1 to Q4, there was a declining trend in margin. In Q4 last year to Q1 this year, margin has improved or increased quite significantly. The change of the trend, why is it? If you could just give us the reason for this, for changing the trend.

ドレイパー [A]：アランです。申し上げましたとおり、ヨーロッパのポジティブはオンサイトのボリュームです。そしてご存じのとおり、これは最もマージンが高いビジネスであります。そして、モメンタムとしてもポジティブであります。またプライス、それから生産性も伸びているということですので、このハイマージンのビジネスというところが、大きな原動力となっています。

河野 [Q]：価格が上昇したということですが、エネルギーコストが下がっているんじゃないかなと思うんですが、その中でも製品の価格が上がっている理由はなぜでしょうか。

Draper [A]：I think it's more managing our price situation. Overall, moderating costs and our team is doing an excellent job making sure that we negotiate and work with our commercial organization so that we're able to maintain price. I think it's just a good job in the commercial team and sales organization to maintain price. I mean, that's part of the job, and what we're trying to do every day is maintain our price even if costs are dropping. Thank you.

河野 [Q]：維持しているという感じですか、上がっているというよりは。

Draper [A]：Yes, there's two aspects of it. The first one is they're maintaining the pricing, we're moderating costs, and then they're doing the normal quarterly price increases. There's a combination of the price activity or I should say the margin activity. Maintaining price when moderating costs and then increasing price on the normal quarterly pricing actions which are required under contract. Thank you.

河野 [Q]：分かりました。質問もう1点、お願いしたいと思います。各地域でガス価格マネジメントがうまくできているのが、利益率が上がっている背景ということですが、では今後、エネルギーコストが地域ごとに上昇、もしくは下落、見込まれる地域がございますでしょうか。上昇もしくは下落ということで、動くということです。地域ごとをお願いいたします。

Draper [A]：Thank you. This is Alan again. Overall, I don't think anyone knows what's going to happen with energy. I think what we've worked on over the last two years is to make sure that when energy costs go up, we're making sure that we're very active on the pricing side to make sure that we're at least covering our costs. We can't tell you exactly what's going to happen in the future. We probably forecast relatively flat energy. If energy costs increase, we're going to be active in the market to increase price. If energy costs decrease, we're going to actively try to maintain our price. That's the best I can tell you because we're not great estimators at what the power costs are going to be in the future. Actually, I don't think anyone really is right now, especially related to the very difficult situation, geographical. That's the best I can give you right now for my answer. Thank you.

河野 [Q]：ありがとうございました。

縦山 [M]：ご質問、ありがとうございました。お時間の都合によりましてお受付できなかった質問につきましては、後日個別のご取材で回答させていただきたく存じます。それでは、これにて2025年3月期第1四半期決算説明会を完了させていただきます。

なお、本日の電話会議の内容は今夜、当社コーポレートサイトのIRページにて公開する予定でございます。

Kono [Q]：The product price has increased and energy cost has gone down, that is something I would assume. And then, the product price is going up. Why is it?

ドレイパー [A]：これはわれわれの価格の状況をマネージしていること、そしてコスト自体は落ち着いている。そしてチームとして、いわゆる顧客企業ときちんと価格を維持できるようなかたちでネゴをやっていることで、そういったかたちで価格を維持できているということで、毎日毎日コストが下がっていても、価格を維持する努力をしているからです。

Kono [Q]：As for the product, price is being maintained. Rather than going up, product prices are maintained or sustained. Is this a correct understanding?

ドレイパー [A]：はい。二つ、側面があります。一つ目といたしまして価格が維持されていて、そしてコストが軽減されています。そういったかたちでの組合せで、これがマージンに関しての動きです。そして価格を維持しつつ、コストについては今までよりも状況が良くなっているかたちで、落ち着いてきているということです。

Kono [Q]：Understood. Another question, if I may. In each of the regions, gas price management has been effective. I think that has resulted in a better profitability. Going forward, the energy cost, if it is going to go up or go down in some of the regions, do you see some regions where you would see the changes in the energy cost? If you could give us sort of your prospect by region, please?

ドレイパー [A]：ありがとうございます。アランです。全体的にエネルギーに関してはどうなるか、分かっている人はいないと思います。過去2年間にわたりまして、必ずエネルギーコストが上がるときには必ずいわゆるプライシングを、きちんとコストがカバーできるようにすることをやるということであります。

また将来的にどうなるかということについては予測ができないんですけれども、エネルギーコストは横ばいだと思いますけれども、エネルギーコストが上がった場合には価格を上げる、そしてまたエネルギーが下がったときには価格を維持することをやっていくことで、そしてまた将来的な電力コストについては、やはり地政学的に非常に困難な状況にありますので、なかなか予測ができないことを申し上げたいと思います。

Kono [Q]：Thank you. That's all the questions I have. Thank you.

Momiyama [M]：Thank you for the questions. Because of time constraints, we have not been able to respond to some questions. We would like to respond to them in one-on-one sessions.

We will now conclude our fiscal year ending March 2025 Q1 earnings call. The content of today's earnings call will be posted on the IR page of our corporate website tonight.

さらに詳しい情報は、こちらまでお問い合わせください。

報道関係者の皆さま

広報部
Tel : 03-5788-8513
E-mail : Nshd.info@nipponsanso-hd.co.jp

投資家・株主の皆さま

IR部
Tel : 03-5788-8512
E-mail : Nshd.ir@nipponsanso-hd.co.jp

今後の投資家向け開催予定イベント

2025年3月期 第2四半期決算発表 2024年10月31日 (木)
www.nipponsanso-hd.co.jp

日本酸素ホールディングス株式会社 (証券コード: 4091)
本社所在地: 〒142-0062 東京都品川区小山1-3-26

37 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

次回の第2四半期決算説明テレフォンカンファレンスについて、ご案内いたします。スライド37ページにご記載のとおり、10月31日木曜日に実施いたしますが、開始時刻は日本時間の午後5時でございます。これまで遅めのお時間に開催しておりましたが、株主、投資家の皆様からのお声もございまして、開始時刻を早めて実施いたします。なお、決算開示時刻はこれまで同様、午後3時を予定しております。

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

[了]

For further information, please contact:

Public Relations for media

Public Relations
Tel : +81 (0)3-5788-8513
E-mail : Nshd.info@nipponsanso-hd.co.jp

Investor Relations for investors

Investor Relations
Tel: +81 (0)3-5788-8512
E-mail : Nshd.ir@nipponsanso-hd.co.jp

Upcoming IR events

Q2 FYE2025 Earnings Call October 31, 2024

www.nipponsanso-hd.co.jp/en/

NIPPON SANSO Holdings Corporation (Ticker:4091.T)
Headquarters : 1-3-26 Koyama Shinagawa-ku, Tokyo 142-0062, Japan

37 | July 30, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q1 results

Please allow us to inform you of our next Q2 earnings conference call. As indicated on slide 37 of today's presentation materials, the earnings call will be held on Thursday, October 31, and we will begin at 5:00 PM Japan Standard Time. We used to hold the call at a later time but in response to requests from shareholders and investors, we've decided to start earlier. Disclosure of financial results is scheduled at 3:00 PM JST, the same as before.

Thank you very much for taking time as your busy schedules today to participate in our earnings call, and we appreciate your many questions.

[END]

脚注

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

注意事項

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

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

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

Document Notes

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

Reminder

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

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

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