



日本酸素ホールディングス

日本酸素ホールディングス株式会社

2024年3月期第4四半期決算テレフォンカンファレンス

2024年5月13日



NIPPON SANSO HOLDINGS

NIPPON SANSO Holdings Corporation

Q4 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2024 Telephone Conference

May 13, 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.

原文 Original Transcription	同時通訳文 Simultaneous interpreting Transcription *
<p>登壇</p> <p>樫山：皆様、本日はご多用の折、日本酸素ホールディングス 2024 年 3 月期第 4 四半期決算説明テレフォンカンファレンスにご出席賜り、誠にありがとうございます。私は、財務・経理室、IR 部の樫山と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。</p> <p>開催に当たり、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。ご参加の皆さまには、お手元にご用意いただきたく存じます。</p> <p>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、ドライバー、IR 部長、樫山の 3 名です。また、常務執行役員、経営企画室長、諸石、常務執行役員、サステナビリティ統括室長兼 CSO、チーフサステナビリティオフィサー、三木、経理部長、吉田も同席しております。</p> <p>続いて、本日のプログラムですが、まず社長 CEO の濱田、CFO のドライバー、そして IR 部長の樫山より、第 4 四半期の業績内容および 2025 年 3 月期の業績予想について、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。</p> <p>本日は、Zoom の同時通訳機能を利用して、日本語と英語のバイリンガルで実施しております。Zoom のコントロールパネルでコミュニケーション言語を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、英語でのコミュニケーションを希望される方は、Zoom 通訳言語を英語に設定いただき、ご参加ください。</p> <p>初めに、IR 部よりご案内です。</p> <p>樫山：IR 部長の樫山でございます。まず、本日お知らせを 1 件させていただきます。本日お知らせをいたしました剰余金の配当に関するお知らせの中で、和文のお知らせ中、配当金の総額、決定額欄に、単位の誤った表記がございました。ご迷惑お掛けいたしますことを深くおわび申し上げます。速やかに東京証券取引所の了解を得て、先ほど訂正のリリースをいたしました。なお、英文のリリースに関しましては訂正はございません。以上、ご報告申し上げます。</p> <p>樫山：それでは濱田社長、よろしくお願いいたします。</p> <p>濱田：皆さんこんばんは。こんばんはと申しましてまだまだ東京は明るいものでございます。日本酸素ホールディングスの濱田でございます。1 年は早いもので、もう決算報告をする時期に入りました。本日はお忙しい中、当社の第 4 四半期決算電話会議に参加いただきまして、誠にありがとうございます。</p>	<p>Presentation</p> <p>Momiyama: Ladies and gentlemen, thank you very much for taking time out of your busy schedules to attend today's NIPPON SANSO Holdings Corporation earnings call to explain our financial results for Q4 FYE2024. My name is Momiyama from the IR team. Thank you for joining this conference.</p> <p>Some housekeeping announcements. First, the conference materials or the financial results, TANSHIN, and earnings call reference have just been released. I would like all participants to have them at hand.</p> <p>Next, we have three main speakers today: Hamada, President CEO; Draper, Senior Executive Officer, Group Finance & Accounting Office, and CFO; and Kajiyama, General Manager of IR. In addition, Moroishi, Senior Executive Officer, Group Corporate Planning Office; Miki, Senior Executive Officer and CSO, Group Sustainability Management Office; and Yoshida, General Manager of Accounting are also in attendance.</p> <p>As for the program for today, first, Hamada, President CEO; Draper, CFO; and Kajiyama, General Manager of IR will present the Q4 financial results and the FYE2025 forecast along with the presentation materials. We have time for Q&A in the end.</p> <p>Zoom simultaneous interpretation function is available for English and Japanese. Please select the language you prefer to communicate with us in the Zoom control panel. If you prefer communicating in English during Q&A, please set the Zoom audio language to English.</p> <p>There are some announcements from the IR department.</p> <p>Kajiyama: I'm Kajiyama from the IR Department. I have one notification to make. In the notice concerning dividend from surplus released today, there was an incorrect unit of measure in the total amount of dividends and determined amount of dividends column in the Japanese version of the notice. We sincerely apologize for any inconvenience caused. We have properly obtained the consent of the Tokyo Stock Exchange to release the correction. The English version of the release has not been corrected.</p> <p>This is the end of my report.</p> <p>Momiyama: Thank you. Now, Hamada-san, over to you.</p> <p>Hamada: Good evening. In Tokyo, it's not yet dark outside. Good evening, everyone. This is Hamada of NIPPON SANSO Holdings. Time flies, and it's now time for us to give this financial report. Thank you very much for participating in our Q4 earnings call amid your busy schedule today.</p> <p>First, the global situation. The situation is not necessarily good. There's a series of conflicts between Israel and the Islamic organization Hamas, and Russia is continuing its military attack on Ukraine. Geopolitical tensions remain</p>

まず世界情勢でございますが、あまり状況は芳しくない状況は変わっておりません。イスラエル、イスラム組織のハマスによる一連の衝突、ロシアのウクライナ同時侵攻、これらは継続中で、地政学的な緊張は高いままです。それから中国の景気の後退、減速、欧米の高金利水準、それから円安が継続など、先を見通すのが非常に難しい状況が続いております。世界的なインフレーションは徐々に落ち着きつつあるかなとは思いますが。

このような事業環境ではございますが、当社グループ、約2万人おりますが、社員、スタッフ、真摯な取り組みをもちまして、それからお客様をはじめとしまして、ステークホルダーの皆様のおかげもございまして、中期経営計画 NS Vision 2026 の最終年度の目標に向けて、着実に前進していると思っております。皆様に感謝申し上げます。

業績の詳細につきましては、後ほどドライバーおよび梶山よりご説明いたします。

現在私が特に考えてることとか、意識してることは、当社グループを取り巻く事業環境を正しく感じ取って、その上で NS Vision 2026 の重点戦略、それからそれぞれのセグメントで決めた戦略をどのように進めていくかと。そして、ホールディングスの役割や、効果的な施策をどのようにしっかりと定着させるか、どのように実行すればよいかといった点でございます。

1. Strategic overview

Key Highlights

- ✓ 産業のインフラの機能を果たす
- ✓ ステークホルダーとの対話を経営に活かす
- ✓ エレクトロニクス産業の発展に貢献する
- ✓ 優れたオペレーションを探求し、セグメント間で切磋琢磨する
- ✓ コア営業利益額で中期経営計画 NS Vision 2026 目標値を上回る

6 May 13, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q4 results



それでは、まず、第4四半期、そして通期の概況をまとめますと、こんな言葉でまとめられるかなと思います。

high. There's an economic slowdown in China, a high level of interest rates in Europe and the United States, and the continuation of the Japanese yen depreciation. It's very difficult to forecast the future. Global inflation does seem to be settling down, though.

In this business climate, in our group, we have approximately 20,000 employees. All employees and staff have been making a steady effort, and thanks to the cooperation of stakeholders, including customers, we are making a steady progress with the final-year goals of our medium-term management plan, NS Vision 2026. I would, therefore, like to express my gratitude.

Draper and Kajiyama will explain the details of our business performance later.

What is important now is the business environment surrounding our group. We have to have an accurate understanding of this, and based on this, we have to work on the goals outlined in NS Vision 2026 as well as the strategy of each segment. We also have to consider the role of the holding company of the Group. These are what I think are important points.

1. Strategic overview

Key Highlights

- ✓ Perform functions of **Industries' infrastructure**
- ✓ **Utilize Stakeholder communications with Management**
- ✓ **Contribute to the Electronics industry development**
- ✓ Pursue **operational excellence**, work hard, encourage and motivate globalization **among our segments**
- ✓ **Core Operating Income** exceeded the target of the NS Vision 2026

6 May 13, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q4 results



I would now like to summarize the Q4 results as well as the full year.

First, we've been trying to perform functions of the industries' infrastructure, and we want to utilize our strength in industrial gas business. As a result, we've been able to improve our performance. I think this is the result of the customers appreciating our business.

Secondly, we've been trying to utilize communication with stakeholders in our corporate management. Mr. Draper, the other members of the IR team, together with myself have been increasing the number of meetings with investors. As a result, we've been able to receive a lot of feedback, and we are trying to utilize that feedback from investors as much as possible in our corporate management.

Number three, we have been trying to contribute to the electronics industry development, and I will explain about the numbers later on. We are trying to contribute to the electronics industry development. Last year, we were in a difficult situation when it comes to gas demand. Semiconductor companies' planned utilization rate is not increasing.

産業のインフラの機能を果たす。言葉どおりでございますが、当社、産業ガスの特性をフルに活用した事業展開をすることで、業績が改善いたしました。当然お客様に受け入れられたということが非常に大きいんですが、これは大きなポイントだと思います。

2番目として、ステークホルダーとの対話を経営に活かす。前年度はIR、ドライバーやIR部隊、それから私も含めまして、投資家様との面談の回数をかなり増やしました。これで得られたいろんな情報を経営に活かして、即刻対応していくということを進めた結果が出てきているかなと思います。

3番目、エレクトロニクス産業の発展に貢献する。これは、数字をあとでご説明すれば分かると思うんですが、実はエレクトロニクスに貢献するといっても、なかなか昨年度はガスの需要という面では厳しいところがありました。半導体の製造の稼働率が上がっていないということでございます。

ところが、半導体のお客様は、立ち上がった段階で実に素早く製造に転じるものですから、その準備が非常に重要で、今回当社としては工事・設備対応、これが日本やアジア、台湾などでは大きく貢献しました。いよいよ本年度はガスに戻ってきて、活況を取り戻すのではないかと考えております。

それから4番目、優れたオペレーションを探求して、セグメント間で切磋琢磨をします。これオペレーションという言葉が、製造だとかいう言葉、狭いレンジではなくて、会社の事業そのものと考えております。

特に申し上げたいのは、特に価格のマネジメントです。これが、前期あるいは前々期の後半から実行しておりますが、この価格マネジメントが非常に効果的に働きました。その結果として、数字が、業績がよいほうに動いたということでございます。

それから最後、5番目、コア営業利益額で中期経営計画 NS Vision 2026 の目標値を上回っております。当社の中期経営計画は、かなりいろんなテーマを KPI として挙げておりますが、利益率、収益性を高めるという重要な項目がございます。その中で、この営業利益額は非常にしっかりと伸ばしていったということは、重要なテーマをしっかりと遂行できたのではないかと考えております。

However, the customers in the semiconductor industry are very quick to respond to change in needs, so we have to be ready to changes in demand as well. Therefore, in regards to investments, including capital investment, we have made a maximum effort in Japan and Taiwan. We do hope that the market, including for gases, will recover this year.

Number four, pursue operational excellence, work hard, and encourage each other among other segments. The operation does not have a narrow meaning. It's not just referring to manufacturing. When we say operational excellence, we refer to the Company's business as a whole, and price management is particularly important. From the end of two years ago, we've been focusing on price management, and this is proving to be effective. As a result, our numerical performance is improving.

Number five, core operating income exceeded the target of the NS Vision 2026. In our medium-term management plan, we set the various KPIs, and in terms of profitability, improving profitability is one important KPI. We've been able to grow the core operating income amount significantly, which means that we've been able to successfully implement the efficiencies that we formulated.

1. Strategic overview

当社グループ中期経営計画:

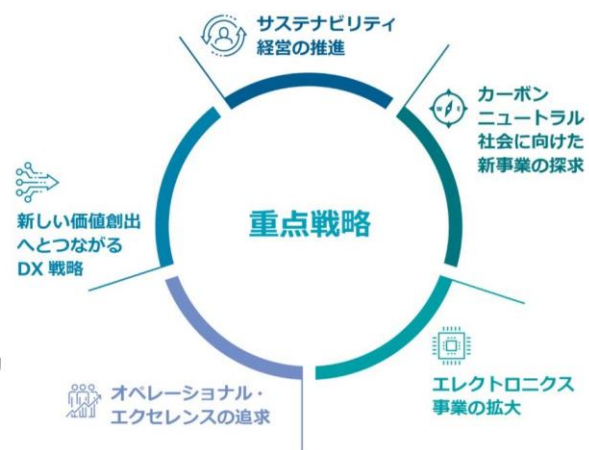
NS Vision 2026 | Enabling the Future

グループ理念
進取と共創。ガスで未来を拓く。

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

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

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



7 May 13, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q4 results

当社は 2022 年 5 月に中期経営計画、先ほど申しましたように、NS Vision 2026 を発表して、こちらにお伝えしておりますような五つの重点戦略とともに、2026 年 3 月までの 4 年間の取り組みをご説明いたしております。

本年度は NS Vision 2026 の 3 年目を迎えます。ということは、2 年間で過ぎたちょうど折り返し点になりますので、2024 年 3 月期第 4 四半期の Strategic overview では、中計前半での各種の KPI 目標の進捗状況を振り返るとともに、当社グループの成長エンジンとして期待しているエレクトロニクス事業の現在地などについてご説明申し上げたいと思います。

1. Strategic overview

Our Medium-term Management plan (MTP):

NS Vision 2026 | Enabling the Future

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

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



7 May 13, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q4 results

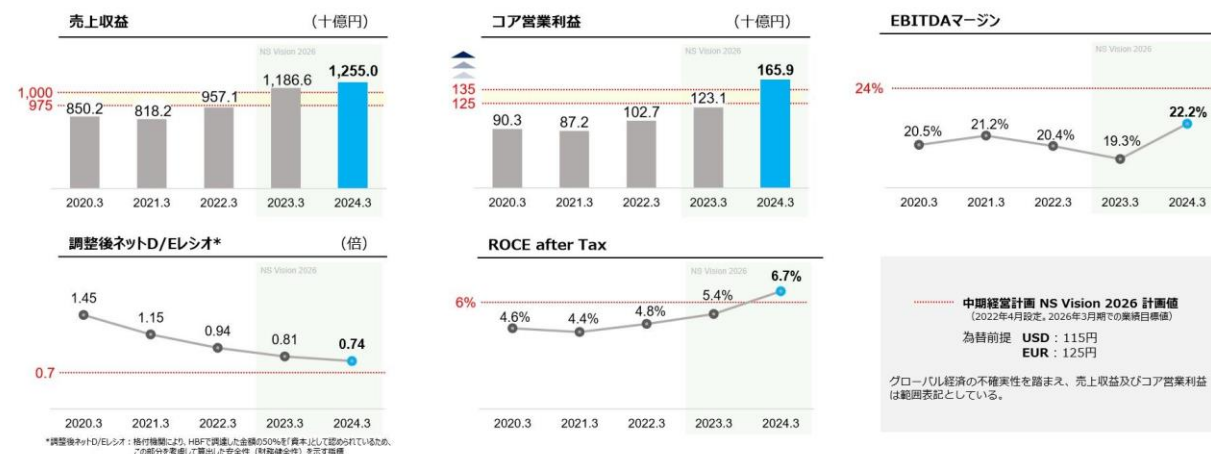
In May 2022, we announced the medium-term management, NS Vision 2026, and explained our initiatives for the four years through March 2026 along with the five key strategies or focus fields described here. This year will be the third year of NS Vision 2026, so it will be exactly the turnaround point.

In the strategic review for Q4 of the fiscal year ended March 2024, I would like to review the progress of various KPI targets in H1 of the medium-term management plan and explain the current situation and future of the electronics business, which we expect as a growth engine for the Group.

Now, the medium-term management plan, MTP NS Vision 2026, sets financial KPI targets and non-financial KPI targets for the fiscal year ending March 2026.

財務KPI 進捗状況：計画を上回る進捗

重点戦略の実行により、収益力(コア営業利益額)の面では各地域のGDP成長率を上回る伸長をめざし、さらに高い水準に向けて強化する。



中期経営計画 NS Vision 2026 では、2026年3月期を最終年度として、財務KPI目標、非財務KPI目標を設定しておりますが、初めに財務KPIの進捗について、こちらのスライドでご説明します。

当社では財務KPI目標として五つの指標を採用しております。成長性の指標として、1番目、売上収益。続いて、収益性の指標として、コア営業利益額。それから3番目、EBITDAマージン。安全性の指標として、調整後ネットD/Eレシオ。そして資本効率性の指標としてROCE after Taxの五つでございます。

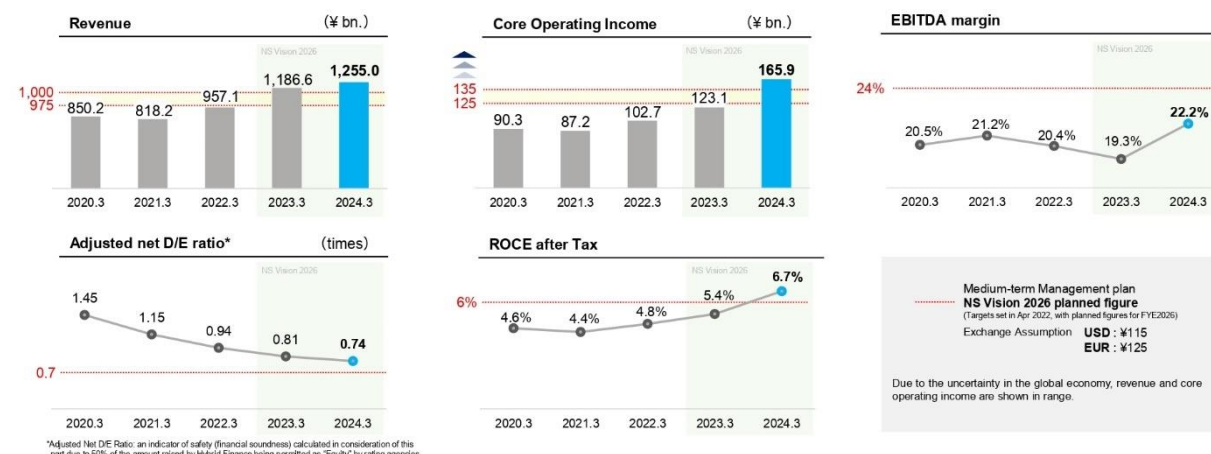
前の中期経営計画、Ortus Stage2と呼んでましたけれども、この最終年度が2021年3月期。翌年度は、実は新型コロナウイルスが世界で広まった、パンデミックになった状態がございまして、非常に不確実性の高い事業環境になったことを踏まえまして、この中期経営計画の実行は1年遅らせました。ですから、本来5年として考えていたのが、4年となっております。その次の年度となる2023年3月期から、現在の中計経営計画 NS Vision 2026 を実行しております。

この中計を策定した時点、2022年1月から3月ぐらいの為替レート、これが現在のレート水準で考えますとずいぶん大幅な円高でございました。米ドルでいいますと大体115円ぐらい、ユーロで125円程度で、ここら辺を前提に目標値を設定しております。ただし、当時もグローバル経済の不確実性は高かったものですから、売上収益とコア営業利益というのは、このグラフで分かるように、ある範囲をもって設定いたしました。

ですので、これらは仮に直近の期中平均レートで換算しますと、売上収益で1.1兆円程。それからコア営業利益で1,550億円程度になります。従いまして、為替の影響を考慮したとしても、売上利益については計画を上回る進捗を遂げていると思います。

Financial KPI Progress: Progress exceeding plan

We will target COI growth that exceeds GDP growth rate of each region through initiatives in our Focused Fields, while at the same time focusing on driving the quality of earnings to higher levels.



First, I will explain the progress of our financial KPIs using this slide. We have adopted five indicators as our financial KPI targets. As indicators for growth, number one, there is revenue, followed by indicators for profitability, core operating income, and EBITDA margin. As a safety indicator, we have the adjusted net D/E ratio. As an indicator for capital efficiency, we have ROCE after tax. These are the five financial indicators.

The previous medium-term management plan was called Ortus Stage 2, which ended in fiscal year ended 2021. The following year, there was a lot of uncertainty because of the outbreak of COVID-19. As a result, we decided to delay the formulation of the next medium-term management plan by one year. While we were originally scheduling five years for this current medium-term management plan, it was shortened to four years.

In the fiscal year ended March 2023, the Company began implementing its current medium-term management plan, NS Vision 2026. When we formulated this medium-term plan, we set our targets based on the assumptions of the exchange rate around March 2022, which were JPY115 to the US dollar and JPY125 to the euro, a much higher yen than the current level.

However, since the uncertainty of the global economy was high even at that time, we set revenue and core operating income in terms of a range, not in absolute terms, as you can see in this graph. Therefore, if this is converted using the average rate for the most recent period, the revenue will be about JPY1.1 trillion and the core operating income will be about JPY155 billion. Even if we consider the impact of exchange rate, we can say that revenue and income are on track to exceed our forecasts.

Return on capital employed is what we use to monitor capital efficiency. This is the same as ROIC, return on invested capital. ROCE itself was introduced as a key management indicator in 2006, and it has been a familiar indicator since that time. From NS Vision 2026, we have changed the numerator of the formula from core operating income to NOPAT, net operating profit after tax, to make it easier to compare with our competitors. The name of the indicator is also changed to ROCE after tax.

We've continued our effort to improve financial soundness, and we've been able to continuously improve our profitability. As a result, we've cleared our target of 6%. Nevertheless, it is still at a low level compared to the major industry peers overseas, so we would like to improve it toward the final year of the plan.

Going back to EBITDA margin, compared with the first year of the medium-term management plan, there has been about a three-point improvement, but still, there are two points up to our target. In addition, the adjusted net D/E

また資本効率性につきましては、当社では Return On Capital Employed、使用資本利益率というものを
使ってモニタリングしておりますが、いわゆる ROIC と同じ意味で捉えていただいてもよろしいと思
います。ROCE そのものは 2006 年から、当社、重要な経営指標として導入してまいりましたので、当時からな
じみがあるということですが、この NS Vision 2026 から、競合他社と比較しやすいように、計算式の分
子をコア営業利益から NOPAT、Net Operating Profit After Tax でございますが、これに変更して、指
標の名前も ROCE after Tax と呼んでおります。

こちらも順調に財務の健全化を進めたことに加えまして、収益性を継続的に改善できたことが功を奏し
まして、目標として定めていた 6%の水準をクリアしております。とはいえ、海外の同業といえますか、
海外のメジャーの会社に比べまして、まだまだ低い水準でございますので、最終年度に向けてさらに改
善していきたいと考えております。

順番前後しますが、このグラフで EBITDA マージンがございまして、これは中計の初年度に比べますと
3 ポイントほど改善しておりますが、まだ目標としている数値に対して 2 ポイントぐらい差がありま
す。

また、調整後ネット D/E レシオについては、2024 年 1 月に、ハイブリッドファイナンスで 1,000 億円
ほど早期償還したものの、確実に改善できていると思います。その結果もあると思いますけども、2024
年 5 月現在の信用格付けは、JCR でダブル A マイナス、それから R&I で A プラスと、それぞれ 1 ノッチ
改善しております。

中計の最終年度での計画値を上回っている KPI もございますけれども、先ほども触れました、収益力の
面でまだまだやることがあるなということで、各地域の GDP 成長率を上回る伸長を目指して、さらに高
い水準に向けて重点戦略を実行していきたいと考えております。

ratio has steadily improved despite the earlier redemption of JPY100 billion in hybrid financing in January 2024.
Consequently, we think that, as of May 2024, the credit rating from JCR is AA- and from R&I, A+. Each improved by
one notch.

Some KPIs are exceeding the targets set for the final year of the medium-term management plan. As I mentioned
before, in terms of profitability, there's still room for improvement. Therefore, we will implement strategic priorities
to achieve even higher levels of profitability to achieve growth that exceeds GDP rates in all regions.

1. Strategic overview

非財務KPI 進捗状況：着実に前進

重点戦略「サステナビリティ経営の推進」に沿って、最終年度の計画値達成をめざして、着実に前進している。2023年7月には、持株会社(NSHD)にサステナビリティ推進委員会(委員長: NSHD CSO)を設置し、グループ連携を強化した。

<非財務KPI>			NS Vision 2026		
区分	非財務プログラム名称	取り組み内容	非財務KPI	実績値 (2023年9月公表) (2023年3月期)	最終年度目標 (2026年3月期)
環境	CNP I Carbon Neutral Program I	当社グループのGHG排出量の削減	GHG総排出量削減 ^{*1}	12.3%	18%
	CNP II Carbon Neutral Program II	環境貢献製品による顧客のGHG削減	GHG削減貢献量	7,308 > 5,868 千t-CO ₂ e	当社グループが販売する環境貢献製品によるGHG削減量 > 当社グループGHG総排出量
社会	SFP Safety First Program	休業災害発生率の低減	休業災害発生率 ^{*2}	1.56	≦1.6
	TDP Talent Diversity Program	多様な人材活用の推進	女性従業員比率 女性管理職比率	19.9% 14.5%	≧22% ≧18%
ガバナンス	CPP Compliance Penetration Program	コンプライアンス教育の実施と徹底	コンプライアンス研修受講率	99.7%	100%

上記のほかに、廃棄物の排出削減をめざしたZWP (Zero Waste Program)、水資源の有効利用をめざしたSWP (Sustainable Water Program)、そして、品質・信頼性の向上をめざしたQRP (Quality Reliability Program) にも取り組み、これらを合わせて、「8つの非財務プログラム」と呼称している。

^{*1} 欧州基準が完了した2019年3月期の実績を補正し基準年度として、該年度の削減目標を設定
^{*2} 労働災害の発生頻度を表す指標であり、休業災害発生数÷延べ労働時間×100万時間で算出

当社グループとして、下記 ESG 指数に初選定(2023年)

ESGスコアが改善

- MSCI ESGスコア: BBB (2023年4月)
GPIFが採用しているESG指数
テーマ指数(Social 社会)
MSCI 日本株 女性活躍指数 (WIN)
- FTSE ESGスコア: 3.5 (2023年6月)
GPIFが採用しているESG指数
総合型指数
FTSE Blossom Japan Index

総合型指数
FTSE4Good Index Series



続きまして、非財務 KPI に関する進捗状況のご説明です。

当社ではサステナビリティ情報の主要データにつきましては、外部の方がご覧になる際の信頼性を確保するために、第三者認証を受けておまして、例年9月に発行する統合報告書では最新のデータ、今度いいますと前年度のデータを開示しております。

従いまして、この表に書いてあります実績値は今時点の直近の事業年度ではなく、その一つ前、2023年3月期のデータになっておりますので、その点ご留意いただきたいと思います。2024年3月期実績については、前年同様に、9月までに開示できると考えております。

持株会社の日本酸素ホールディングスでは、各地域の事業会社、サーモスと連携して、サステナビリティ経営を推進するために、CSOの三木が委員長を務めますサステナビリティ推進委員会を設置して、グループ全体で重点戦略、サステナビリティ経営の推進を図っております。

前期の2023年4月には、MSCIのスコアがダブルBからトリプルBに上がりました。そして6月にはFTSEスコアが3.2から3.5に格上げとなりました。その結果として、当社グループとしては初めてESG指数にも選定されまして、GPIFの運用ポートフォリオに組み入れられることになりました。

着実にサステナビリティ経営を進めていると、ある程度自己評価もできていると考えております。これからも投資家、株主の皆様からのご要望やご意見、これに真摯に応えながら、これからも取締役執行役員、そして社員一人一人と共に経営を改善していきたいと考えております。

1. Strategic overview

Non-Financial KPI Progress: Making steady progress

In line with the focused field of "Sustainability Management," we are progressing toward achieving the end year MTP targets. In July 2023, we established a Sustainable Development Committee (Head: NSHD CSO) to strengthen group collaboration.

<Non-Financial KPI>				First-Year Results (FYE2023) Released in Sep 2023	NS Vision 2026 Final-Year Targets (FYE2026)
Segment	Non-Financial Programs	Initiative	Non-Financial KPI		
Environment	CNP I Carbon Neutral Program I	Reduce the Group's GHG emissions	Reduction rate of GHG emissions ^{*1}	12.3%	18%
	CNP II Carbon Neutral Program II	Reduce customer GHG emissions through environmental product offerings and applications	Lower customer GHG emissions	7,308 > 5,868 K t-CO ₂ e	Lower customer GHG emissions through environmental product offerings and applications > NSHD Group GHG emissions
Social	SFP Safety First Program	Reduction in lost time injury rate	Lost time injury rate ^{*2}	1.56	≦1.6
	TDP Talent Diversity Program	Utilization of diverse talent	Rate of female employees Rate of female management posts	19.9% 14.5%	≧22% ≧18%
Governance	CPP Compliance Penetration Program	Compliance education and enforcement	Rate of receiving compliance training	99.7%	100%

In addition to the above, we are also involved in the Zero Waste Program (ZWP) for waste reduction, the Sustainable Water Program (SWP) for effective use of water resources, and the Quality Reliability Program (QRP) to improve quality and reliability. Together, we call them our "Eight Non-Financial Programs."

^{*1} Reduction targets for a fiscal year are set regarding the base year of FYE2019, with figures adjusted to reflect the acquisition of the European industrial gases business.
^{*2} This is an indicator that represents the frequency of occupational accidents. It is calculated as the number of employees injured in accidents that resulted in lost work time, divided by the total number of work hours, multiplied by one million hours.

Selected for the first time for inclusion in the following ESG indices (2023)

ESG score improved

- MSCI ESG Score: BBB (as of Apr. 2023)
ESG indices adopted by GPIF
Theme index (Social)
MSCI Japan Empowering Women (WIN) Select Index
- FTSE ESG Score: 3.5 (as of Jun. 2023)
ESG indices adopted by GPIF
Composite index
FTSE Blossom Japan Index

Composite index
FTSE4Good Index Series



Next, I will explain the status of non-financial KPIs. We have third-party certification for our key sustainability data to ensure the reliability for external reference. The latest data is disclosed in the integrated report published in September each year. Please note that the actual figures in this table are therefore not for the most recent term but for FYE2023. As in the previous fiscal year, we expect to disclose results for FYE2024 by September.

NIPPON SANSO Holdings has established the Sustainability Promotion Committee chaired by CSO Miki to promote sustainability management in collaboration with the operating companies and Thermos in each region. The committee promotes sustainability management as our forecast group-wide strategy.

In April 2023, MSCI score was upgraded from BB to BBB, and FTSE score from 3.2 to 3.5 in June 2023. As a result, the Group was selected for the first time for the ESG Index and included in the investment portfolio of GPIF.

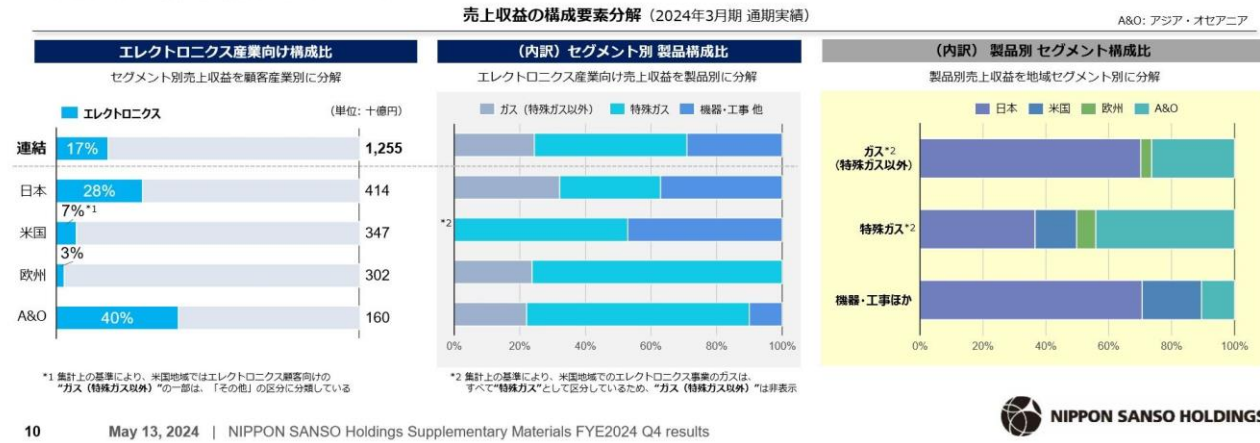
We have been making steady progress on the sustainability management. Together with each director, executive officers, and employees, we intend to contribute improving management while seriously listening to the requests and comments of investors and shareholders.

1. Strategic overview

エレクトロニクス事業の拡大：足元の状況

重点戦略「エレクトロニクス事業の拡大」に沿って、各地域で半導体ユーザー向けの業容拡大を図っている。2024年3月期の連結売上収益では、エレクトロニクス事業の構成比は17%であり、セグメント別では、日本で約3割、アジア・オセアニアで約4割である。

本事業は前期比▲2%の減収だが、2025年3月期以降は、顧客の設備投資や稼働率向上を事業機会として捉えており、グループ一体で成長を加速させる。



続きまして、成長エンジンとして期待しているエレクトロニクス事業でございます。

初めにスライドのカラムの左にありますグラフをご覧ください。2024年3月期、直近の事業年度では、エレクトロニクス産業向けの売上構成比は、全体のうち17%程度、2割未満でございます。しかし、セグメントごとに見ていきますと、日本では28%、アジア・オセアニア地域では40%の構成比となりますが、米国や欧州が10%未満であり、これらは伸ばしていける余地があると考えております。

また、各セグメントのエレクトロニクス産業向けの売上を100%としたときの製品別の構成比を示したのが、真ん中のグラフになります。例えば、日本では、1、特殊ガス以外の一般ガス、それから2、特殊ガス、3番、機器・工事、それぞれの売上がほぼ均等なバランス、3分の1ぐらいになっておりますが、アジア・オセアニアを見ますと特殊ガスが約7割と、各事業領域によって傾向が異なります。それを、製品ごとの売上のセグメント別に分解したのが、一番右のグラフになります。

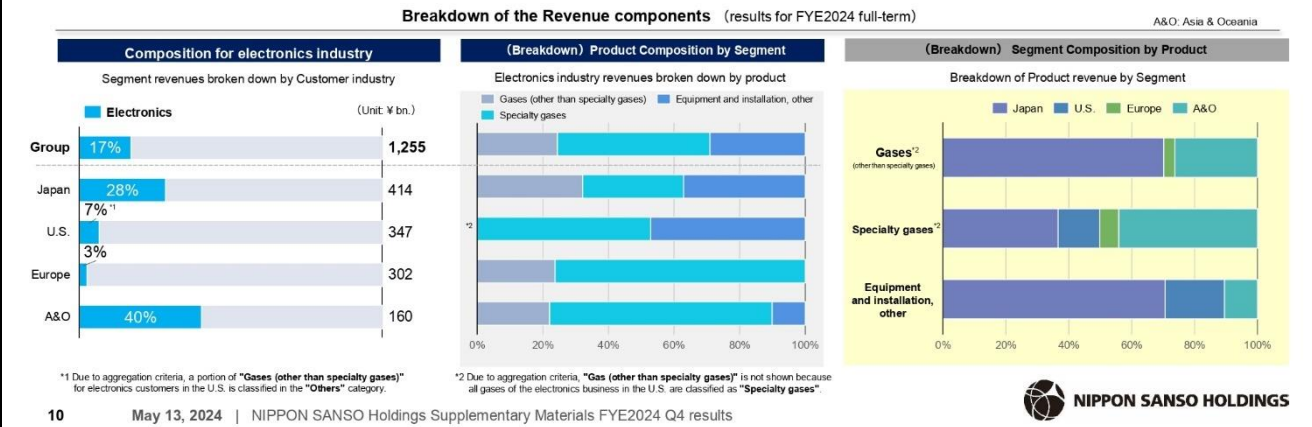
ご覧のとおり、日本を示す紫色の面積が非常に大きいことがお分かりいただけると思います。あと米国の部分もゼロではない、若干窒素を供給しておりますが、その量はわずかでございます。連結全体では、エレクトロニクス産業向けの売上は、前期比で約マイナス2%程度の減収となりましたが、今期では先ほど申し上げましたように、お客様側での設備投資、それから稼働率の向上を期待しておりまして、グループ一体でトータルエレクトロニクス戦略を推進していきながら、地域ごとの需要に応じて成長を加速していきたいと考えております。

1. Strategic overview

Total Electronics: Present status

In line with the Focused Field of "Total Electronics," we continue to successfully expand our semiconductor market. During the FYE2024, electronics accounted for 17% of group revenue; Japan segment accounting for approx. 30% and the A&O segment approx. 40% of segment revenue respectively.

Electronics revenue declined by 2% compared to FYE2023; however, customers' CAPEX has increased along with capacity utilization. This will enable growth acceleration in FYE2025 and beyond.



Next, I will explain the current status and the way forward of the electronics business, which is expected to become a growth engine. Please refer to the graph on the bottom left. In FYE2024, the revenue of the electronics industry accounted for 17% of total sales. However, by segment, Japan and Asia & Oceania accounted for 28% and 40% of the total, respectively. However, the US and Europe accounted for less than 10%. I think there is a huge growth potential moving forward.

The middle graph shows the split by product in the sales to the electronics industry in each segment. For example, in Japan, sales of the gases other than specialty gases; number two, the specialty gases, and three, equipment and construction are mostly balanced. In the Asia & Oceania region, specialty gases account for about 70%. That trend differs by region.

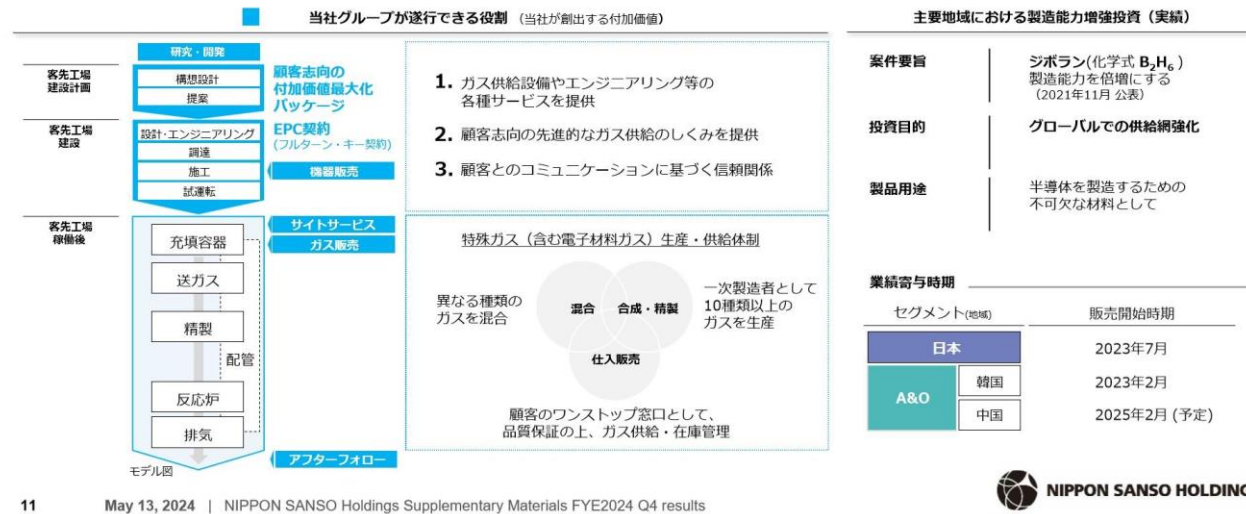
The right chart shows product revenue by segment. As you see, Japan, in purple, is large. As for the US, it's not zero. We provide nitrogen at a small portion.

Consolidated sales now in the electronics industry declined by 2% YoY. This term, we expect an increase of the customers' CapEx and utilization rates. We intend to accelerate our group-wide growth by responding to respective regional demands while promoting the total electronics strategy.

1. Strategic overview

エレクトロニクス事業の拡大：今後のさらなる成長に向けて

40年近く、主に日本地域で積み上げてきた半導体メーカーとの取引実績を背景に、東アジア及び米国・欧州においてトータルガスサービスを積極的に提案し、新規案件の獲得をめざす。



そのためには、事業会社の大陽日酸が40年近く培ってきたあらゆるエレクトロニクスに関する技術や経験を核として、特殊ガス、窒素、ドライエアーなどの特殊ガス以外の一般ガスといったガス供給ビジネスにとどまらず、これらのガスをお客様の求める指標で供給できる仕組み、いわゆる機器・工事、エンジニアリングや、各種のサービスをワンストップで供給できる機能を、欧米やアジア・オセアニアでも備えていくということが、次の成長に向けて重要な鍵になると考えます。

具体的には、先ほどの繰り返しになりますが、設備機器・工事をアジアで強化する。バルクやオンサイトを米国で強化する。それから、これ全体的にいえる話ですが、DXを使った品質の管理、在庫管理などを進めるということがございます。

大陽日酸では、お客様での生産工場の立ち上げから生産、そして工場稼働後のアフターサービスなどを一括で受託できる組織的な能力を備えております。長い間黒字による事業展開をしております。高品質な電子材料ガスを、お客様の仕様に合うように、合成・精製、混合して製造するということができる十分な技術力を備えております。

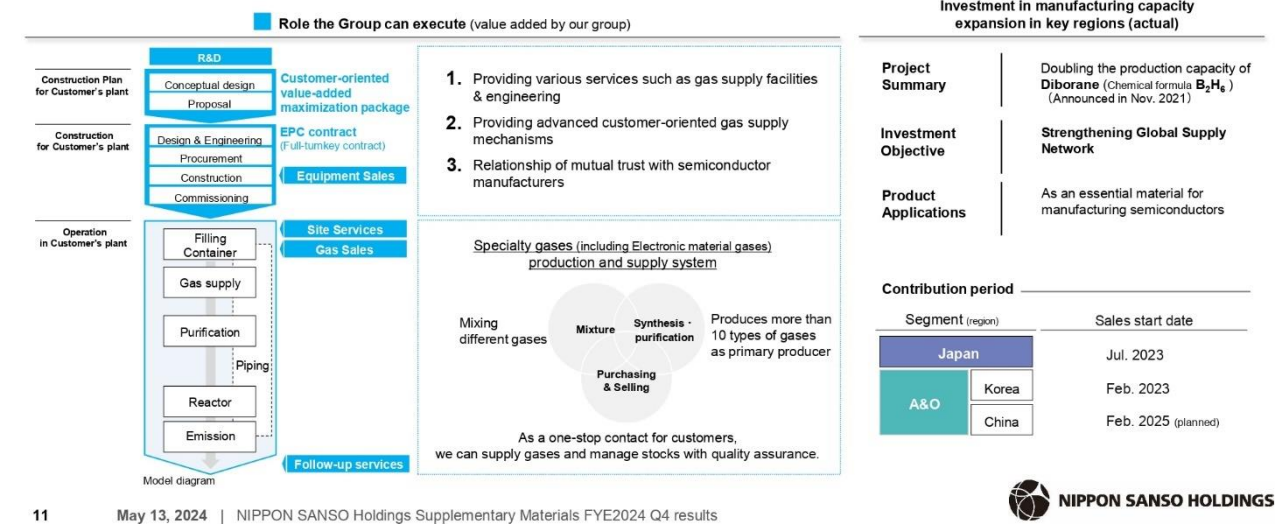
これまで長い間、長らく日本地域で磨いてきたこのエレクトロニクス産業向けのアプローチ、ソリューションの提供を、グループ総合力を高めていくというオペレーショナルエクセレンスの考え方に基きまして、日本、米国、欧州、東アジアのエレクトロニクス事業の責任者が、各地域の実践事例を共有して、グループ一体でお客様に一層強く貢献できるように連携を図っております。

また、2021年11月に、ジボランというガスの製造能力増強の投資計画を発表しておりましたが、24年3月期中で、日本と韓国の能力増強は完了いたしました。中国につきましては来年、2025年2月に完了

1. Strategic overview

Total Electronics: Further growth in the future

Aggressively propose Total Gas Services in East Asia, U.S., Europe, and aim to win new projects, backed and supported by 40 years of intimate electronics business knowledge.



To do so, the key to the next growth is to offer a one-step solution of supply in gases, specialty gases, nitrogen, dry air, and other general gases, combined with equipment, construction, engineering, and other services in Europe, US, and Asia & Oceania to meet the required specification of the customers based on the accumulated knowledge, technology, and experience of Japanese TNSC for nearly four decades.

Again, certain facility and construction work is to be enhanced in Asia & Oceania. Using DX, quality management and inventory management will be progressed moving forward. TNSC has the organizational capability to offer solutions from the launch of customers' production plants, production, to aftersales service when the plant is up and running. We have been deploying this business in this field.

We also have sufficient technical capabilities to synthesize, purify, mix, and manufacture quality electronic material gases to meet customer specifications. Based on the idea of operational excellence to enhance the Group's overall strength, the approach, long refined in Japan, the proposal and offering of solution for the electronics industry, and practice from each region have been shared among heads of electronics businesses in Japan, the US, Europe, and East Asia to work together as a group to make further contribution to customers.

In November 2021, we announced a plan to increase the production capacity of B2H6, diborane, and it was completed in Japan and Korea during FYE 2024. In China, it is scheduled to be completed in February 2025. This timing is adjusted to the full operation timing of our customers.

Diborane is a difficult product to handle since it is easily explosive, highly degradable, flammable, and toxic. Although it is not our case but in the production plant of diborane, there were some accidents and incidents reported. It is used as an adopting agent for boron in the semiconductor industry. We have positioned diborane as one of our strategic products, and we want to build on this strong manufacturer position while becoming the preferred supplier of choice for our customers.

予定で、このタイミングはそれぞれのお客様の稼働、製造の稼働がフルに稼働するタイミングに合わせて考えております。

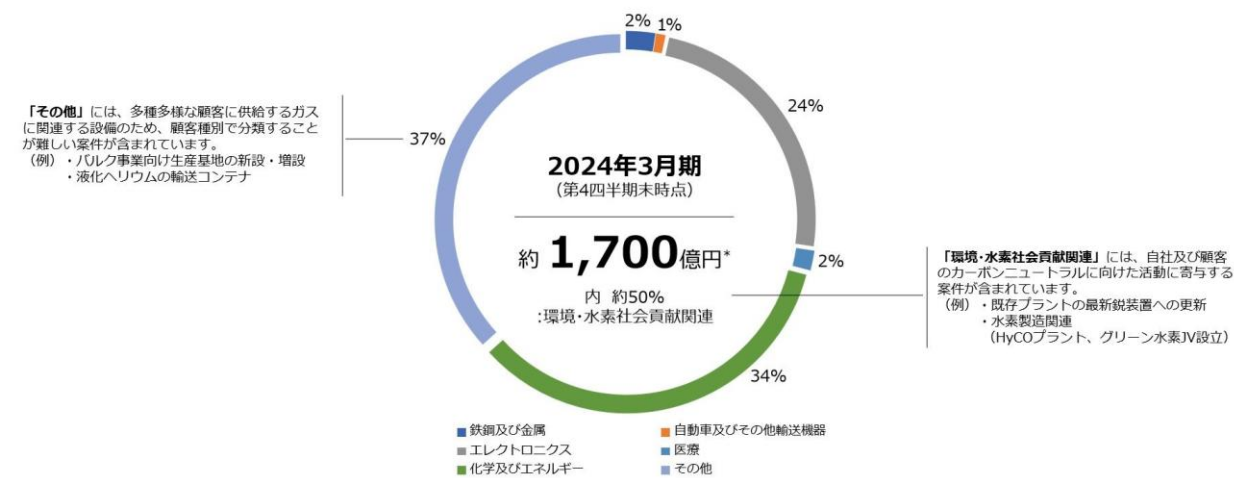
ジボランというのは、非常に分解性とか引火性が高く、爆発がしやすい、ちょっと厄介なガスで、毒性も高いという、扱いが難しいものがございます。これは当社ではありませんけども、この製品の製造工場の事故なども報告されております。

このジボランというのは、半導体産業向けに、ホウ素、B ですね。このドーピング剤として使われます。当社はジボランを戦略的な商材の一つに位置付けておりまして、この強固なメーカーポジションを築いていながら、お客様から優先的に選ばれるサプライヤーになりたいというふうに考えております。

1. Strategic overview

持続的成長を支える重要な設備投資

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了の投資案件であり、各案件の規模は約5億円以上、4百万ドル以上、4百万ユーロ以上です。
* 注記 (P.3) の2024年3月期 第4四半期の期中平均レートを用いて円換に換算



続きまして、今後の投資実行計画でございます。

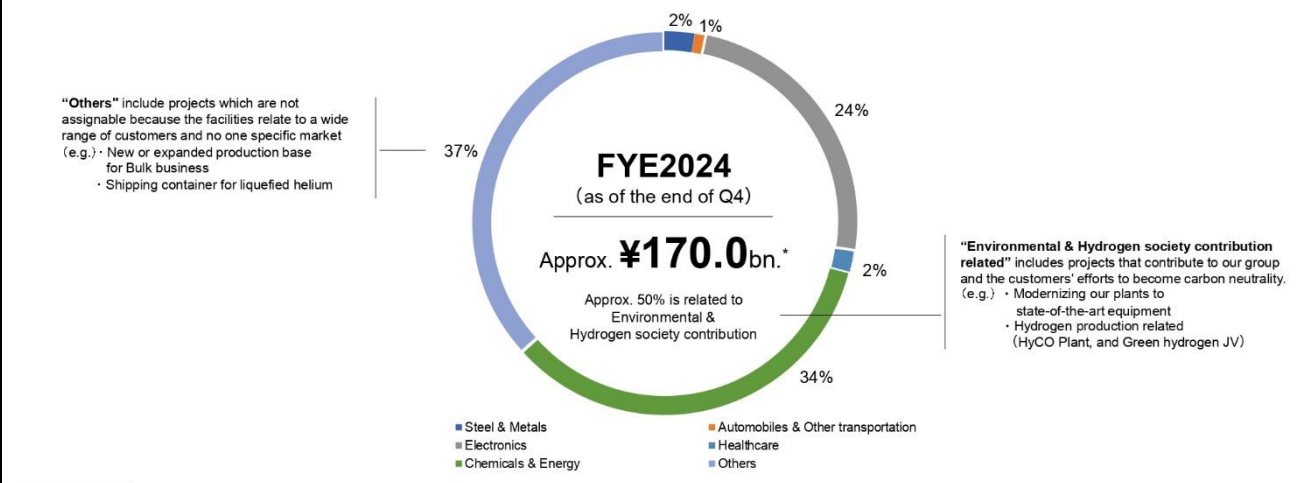
2022年3月期第1四半期の決算開示より、私たちの設備投資計画の全容を捉えていただけるように、この顧客産業別での構成割合をチャートで示しております。パイチャートです。将来にわたって、私たちがより強く成長していくためには、継続的な設備投資が欠かせないということで、設備投資を重要なファクターと考えております。

2024年3月末時点でのバックログが、約1,700億円、ここに書いてあるとおりでございます。このうち、環境関連・水素社会貢献関連のプロジェクトは、50%程度となると思います。こちらのスライドの下に記載してある注記のところに、これらの集計範囲は日本円にしておよそ5億円以上の案件でございます。それより小さい案件についてはこの中には入っておりません。その点ご配慮ください。

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 companies, but have not yet been placed in service.
The size of each project is over approx. ¥500mn, \$4mn, or €4mn.
* Converted to JPY using the average exchange rate for the Q4 of the FYE2024, as shown in the Notes (Please see p.3)



Next, I will explain about the future investment execution plan. Since the Q1 FYE2022 disclosure, to facilitate better grasping of our overall CapEx plan, we indicate the chart by customer industry. Continuous CapEx is essential to ensure our continued strong growth into the future. That is the reason why we consider it is important to make continuous CapEx.

The backlog as of the end of FYE2024 is approximately JPY170 billion, of which environment and hydrogen society contribution-related projects account for roughly 50%. As stated in the note at the bottom, the scope of aggregation is roughly JPY500 million or above, and the smaller amount is not included. We intend to continue indicating our growth potential in this manner, quarterly, to share the results of our CapEx.

Now, our CFO, Draper, will walk through the financial results overview for Q4.

四半期ごとに、今後もこのような形で、今後の成長ポテンシャルと当社が考えております、この設備投資をご紹介していきたいと考えております。

それでは、CFO のドレイパーから、第 4 四半期の決算概況につきまして、ご説明させていただきます。よろしくお祈いします。

Drapier: Thank you, Hamada-san. Hello, everyone. Thank you for joining our call. I'll begin with our Q4 financial overview followed by insight into the full year. Then I'll provide an outlook for the next fiscal year and an update on how we expect to progress in the final year of our midterm plan. Afterwards, the call will be passed over to Kajiyama-san, NSHD's General Manager of IR.

2. Q4 FYE2024 Business performance -1. Q4 performance (Jan. - Mar.)

Consolidated results

	FYE2023	FYE2024	YoY		% Change exc. FX
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	% Change	
(Unit: ¥ bn.)					
Revenue	313.6	326.4	+12.8	+4.1%	-2.7%
Core operating income	35.5	41.2	+5.7	+16.0%	+7.2%
Core OI margin	11.3%	12.7%			
Non-recurring profit and loss	-0.4	6.5	+6.9		
Operating income (IFRS)	35.1	47.8	+12.7	+36.2%	
OI margin	11.2%	14.7%			
EBITDA margin	19.9%	21.7%			
Finance costs	-4.3	-5.3	-1.0		
Income before income taxes	30.7	42.4	+11.7	+38.2%	
Income tax expenses	9.1	9.1	-0.0		
Net income	21.5	33.3	+11.8	+54.5%	
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	20.6	32.5	+11.9	+57.2%	
NI margin	6.6%	10.0%			
Net income attributable to non-controlling interests	0.8	0.7	-0.1		



During Q4, for the January through March period, excluding currency, NSHD reported a sales decrease by 2.7%. However, these results were negatively impacted due to a conversion of a Japanese subsidiary to a joint operation entity and also due to the ownership interest reduction related to the LPG business in Japan. Excluding both the currency impact and these business reorganization activities, sales were essentially flat YoY, with positive price offset by lower cost pass-through and a little bit softer volume.

COI, or core operating income, improved JPY5.7 billion or 16%. Excluding currency, COI grew at 7.2% for the quarter. The team continues with solid price management and is working diligently on productivity initiatives and globalization efforts. In addition, core OI margin improved in Q4 versus prior year by 140 basis points to 12.7%, and EBITDA advanced to 21.7%, an increase of 180 basis points.

ドレイパー: 濱田さん、ありがとうございます。皆様、こんにちは。電話会議にご参加いただき、ありがとうございます。まず第 4 四半期の財務状況と、通期業績についてご説明します。次に、次年度の業績予想と、中期経営計画の最終年度にどのような進捗を見込んでいるかをお伝えします。そのあと梶山 IR 部長から、さらに詳細な説明があります。

2. 2024年3月期 第4四半期業績 -1. 第4四半期 期間業績

業績概要

	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		為替影響を除き 増減率
	第4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	
(単位: 十億円)					
売上収益	313.6	326.4	+12.8	+4.1%	-2.7%
コア営業利益	35.5	41.2	+5.7	+16.0%	+7.2%
コア営業利益率	11.3%	12.7%			
非経常項目	-0.4	6.5	+6.9		
営業利益 (IFRS)	35.1	47.8	+12.7	+36.2%	
営業利益率	11.2%	14.7%			
EBITDAマージン	19.9%	21.7%			
金融損益	-4.3	-5.3	-1.0		
税引前四半期利益	30.7	42.4	+11.7	+38.2%	
法人所得税	9.1	9.1	-0.0		
四半期利益	21.5	33.3	+11.8	+54.5%	
(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	20.6	32.5	+11.9	+57.2%	
四半期利益率	6.6%	10.0%			
非支配持分に帰属する四半期利益	0.8	0.7	-0.1		



第 4 四半期は 1 月から 3 月まででしたが、為替影響を除き、売上収益が 2.7%減少しました。これは日本の子会社のジョイント・オペレーション化と、LP ガス事業を担う子会社の出資比率の変更の影響によるものです。為替と、これら事業再編の影響を除くと、売上収益はほぼ前年同期並みで、好調な価格が、コストパススルーと、数量の軟化で相殺されています。

コア営業利益は、前年同期比 57 億円、16%増加し、為替影響を除くと 7.2%増加になります。第 4 四半期は徹底的な価格マネジメントを続けており、生産性向上とグローバル化にも鋭意取り組んでいます。

コア営業利益率は、第 4 四半期に、前年同期比で 140 ベーシスポイントを改善し、12.7%で着地。EBITDA は 21.7%、約 180 ベーシスポイント改善しています。

Non-recurring items

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

	FYE2023 Full-term	FYE2024 Full-term	YoY Difference
(Unit: ¥ bn.)			
Core operating income	123.1	165.9	+42.8
Non-recurring profit and loss	-3.5	6.0	+9.5
Operating income (IFRS)	119.5	172.0	+52.5

FYE2023 Full-term result		FYE2024 Full-term result	
Item	Amount	Item	Amount
Arbitration of Leasing facilities dispute (United States)	-3.5	Accounting gain on change in ownership interest in subsidiary (Japan)	8.8
Gain on sales of overseas land (Asia & Oceania)	0.6	Impairment loss due to exit of business (Asia & Oceania, US)	-2.4
Expenses related to closure of JFE Steel Keihin Plant, etc. (Japan)	-0.5	Others	-0.3
Restructuring-related expenses for the alfi business (Thermos)	-0.3		
Others (Japan)	0.1		
Total	-3.5	Total	6.0

34 May 13, 2024 | NIPPON SANSCO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q4 results



As noted on page 34 of the slide deck, Q4 contains an JPY8.8 billion noncash and nontax effective gain because of the LPG business ownership interest reduction. That's included in nonoperating. This item has a meaningful impact on Q4 and full year effective tax rate as well as net income and should be considered for forward-going projections.

2. Q4 FYE2024 Business performance -2. Full-term Cumulative performance

Consolidated results

	FYE2023 Full-term	FYE2024 Full-term	YoY		% Change exc. FX
			Difference	% Change	
(Unit: ¥ bn.)					
Revenue	1,186.6	1,255.0	+68.4	+5.8%	+0.7%
Core operating income	123.1	165.9	+42.8	+34.8%	+27.0%
Core OI margin	10.4%	13.2%			
Non-recurring profit and loss	-3.5	6.0	+9.5		
Operating income (IFRS)	119.5	172.0	+52.5	+43.9%	
OI margin	10.1%	13.7%			
EBITDA margin	19.3%	22.2%			
Finance costs	-14.0	-21.3	-7.3		
Income before income taxes	105.5	150.7	+45.2	+42.9%	
Income tax expenses	29.5	41.3	+11.8		
Net income	75.9	109.3	+33.4	+44.0%	
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	73.0	105.9	+32.9	+44.9%	
NI margin	6.2%	8.4%			
Net income attributable to non-controlling interests	2.8	3.4	+0.6		
Forex (Unit: JPY)	USD 136.00	145.31			
(average rate during the period)	EUR 141.62	157.72			
	AUD 92.67	95.32			

21 May 13, 2024 | NIPPON SANSCO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q4 results



Shifting to the full year, sales, excluding currency, were up 0.7%. Adjusting for both currency and the business reorganization activities previously mentioned, sales were up 2.2%, with strong price partially offset by cost pass-through and volume reduction. COI, excluding currency, was up a robust 27%, with COI margin expansion of 280 basis points and EBITDA margin expansion of 290 basis points.

非経常項目

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

	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	前期比
(単位：十億円)			
コア営業利益	123.1	165.9	+42.8
非経常項目	-3.5	6.0	+9.5
営業利益 (IFRS)	119.5	172.0	+52.5

2023年3月期 通期		2024年3月期 通期	
項目	金額	項目	金額
賃貸設備関連争議の仲裁（米国）	-3.5	子会社の出資比率変更に伴う会計上の利得（日本）	8.8
海外土地売却益（アジア・豪州）	0.6	事業撤退による減損損失（アジア・豪州、米国）	-2.4
JFEスチール京浜工場閉鎖関連費用等（日本）	-0.5	その他	-0.3
alfi事業再構築関連費用（サーモス）	-0.3		
その他（日本）	0.1		
合計	-3.5	合計	6.0

34 May 13, 2024 | NIPPON SANSCO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q4 results



決算電話会議資料のスライド 34 枚目にありますように、第 4 四半期には 88 億円の非現金、非税効果利得が、LP ガス事業の子会社の出資比率変更に伴い含まれています。その結果、第 4 四半期と通期の実効税率と当期利益が大きな影響を受けていますが、今後の予想には含まれない項目になります。

2. 2024年3月期 第4四半期業績 -2. 第4四半期 業績概要

業績概要

	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	前期比		為替影響の 増減率
			増減額	増減率	
(単位：十億円)					
売上収益	1,186.6	1,255.0	+68.4	+5.8%	+0.7%
コア営業利益	123.1	165.9	+42.8	+34.8%	+27.0%
コア営業利益率	10.4%	13.2%			
非経常項目	-3.5	6.0	+9.5		
営業利益 (IFRS)	119.5	172.0	+52.5	+43.9%	
営業利益率	10.1%	13.7%			
EBITDAマージン	19.3%	22.2%			
金融損益	-14.0	-21.3	-7.3		
税引前利益	105.5	150.7	+45.2	+42.9%	
法人所得税	29.5	41.3	+11.8		
当期利益	75.9	109.3	+33.4	+44.0%	
(当期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する当期利益	73.0	105.9	+32.9	+44.9%	
当期利益率	6.2%	8.4%			
非支配持分に帰属する当期利益	2.8	3.4	+0.6		
為替レート (円)	USD (米ドル)	136.00	145.31		
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	141.62	157.72		
	AUD (豪ドル)	92.67	95.32		

21 May 13, 2024 | NIPPON SANSCO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q4 results



通期では、売上収益は、為替影響を除き、0.7%増。為替と事業再編の影響を除くと、売上収益は 2.5%増加し、堅調な価格が一部コストの価格転嫁と数量の減少に相殺されています。為替影響を除くコア営業

Condensed consolidated statements of Cash flows

(Unit : ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY	
	Full-term	Full-term	Difference	% Change
Income before income taxes	105.5	150.7	+45.2	+42.9%
Depreciation and amortization	105.7	112.4	+6.7	
Changes in working capital	-22.2	-20.6	+1.6	
Others	-1.0	-26.5	-25.5	
Cash flows from operating activities	187.9	215.9	+28.0	+14.9%
Capital expenditures	-91.8	-118.3	-26.5	
Investments and loans	-2.9	-2.5	+0.4	
Others (asset sales, etc.)	-3.3	-3.7	-0.4	
Cash flows from investing activities	-98.0	-124.6	-26.6	+27.1%
Free cash flow	89.8	91.3	+1.5	+1.6%
Cash flows from financing activities	-54.4	-110.0	-55.6	+102.2%

37 May 13, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q4 results



I'm now going to turn the page over to cash flows, page 37.

Cash flows were solid, with operating cash flows up JPY28 billion or nearly 15%. Capital expenditures and investments were up JPY26.6 billion or 27.1% as we continue to make investments for our future success. The capital spend was lower than expected as projected spend or project spend shifted to early FYE2025.

We don't see major issues with either the underlying construction or construction timeline as a result. We continue to see significant project opportunities ahead, and we'll prioritize capital for those projects that deliver the best economic and strategic value for our investors.

In addition, I'm very pleased with our EBITDA to debt position. As you know in the past, we were near 5x, and with the FYE2024 closeout, we ended this year with an EBITDA to debt of 3.4x, which shows solid work and progress made over the past few years.

In addition, I'd like to reiterate that our dividend policy remains unchanged. We are committed to issuing dividends to shareholders in a stable and reliable manner. Supporting this commitment, we will propose to our shareholders at the Annual General Shareholders Meeting on June 19 to raise our dividend 20% from JPY20 to JPY24 per share. Since fiscal year ending March 31, 2014, we've increased the dividend annually at a compounded annual growth rate, or CAGR, of approximately 14%.

利益は 27%の大幅増、コア営業利益率は 280 ベースポイント向上し、EBITDA マージンは 290 ベースポイント増加しました。

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位：十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前期比	
	通期	通期	増減額	増減率
税引前利益	105.5	150.7	+45.2	+42.9%
減価償却費・償却費	105.7	112.4	+6.7	
運転資金増減	-22.2	-20.6	+1.6	
その他	-1.0	-26.5	-25.5	
営業活動によるキャッシュ・フロー	187.9	215.9	+28.0	+14.9%
設備投資	-91.8	-118.3	-26.5	
投融資	-2.9	-2.5	+0.4	
その他（資産売却等）	-3.3	-3.7	-0.4	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-98.0	-124.6	-26.6	+27.1%
フリー・キャッシュ・フロー	89.8	91.3	+1.5	+1.6%
財務活動によるキャッシュ・フロー	-54.4	-110.0	-55.6	+102.2%

37 May 13, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q4 results



次に、37 ページ、キャッシュ・フローです。

キャッシュ・フローは堅調で、営業活動によるキャッシュ・フローは 280 億円、15%近く増加しました。設備投資および投資は 266 億円、27.1%プラスです。今後の成長に向けて投資を続けています。

設備投資は、一部案件が 2025 年 3 月期初めにずれ込んでいることで、予想を下回っています。建設工事、工期に大きな問題はない見込みです。今後もさまざまな機会を見込んでおり、投資家の皆様に最良の経済的戦略的価値を提供できる案件に優先的に取り組んでいく所存です。

それに対する EBITDA の負債ポジションには満足しております。ご承知のとおり、過去には 5 倍近い数字でしたが、24 年 3 月期決算の結果、EBITDA 負債倍率は 3.4 倍となり、過去数年間の着実な進展を示すものです。

また、当社の配当政策に変更はないことを改めてお伝えしたいと思います。当社は安定的かつ確実に株主の皆様へに配当をお支払いすることをお約束いたします。この確約どおり、24 年 6 月 19 日の定時株主総会において、20%アップの、1 株当たり 20 円から 24 円への配当増配を、株主の皆様へに提案予定です。2014 年 3 月期以降、年平均複合成長率は約 14%で、毎年増配を続けています。

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	
<small>Forex (Unit: JPY)</small>				
USD	145.31	145.31		
EUR	157.72	157.72		
AUD	95.32	95.32		

Page 28.

With respect to FYE2025 budget, first, you have to consider that our outlook is using the same average currency rate as in FYE2024, with the main two currencies being USD145.31 to the yen and EUR157.72 to the yen.

Secondly, we expect to maintain strong price management, robust productivity and globalization initiatives, a recovery in electronics, positive trends in food, beverage, home care, and health care, and also positive attributes from internal and external carbon-neutral initiatives. We expect steel, automobiles, and manufacturing to be stable, and chemicals to be a bit weak still.

As a result, we expect sales to increase 3.6% or JPY45 billion to JPY1.3 trillion in FYE2025, and COI to increase by 6.6% to JPY177 billion. All businesses are expected to contribute to the NSHD Group's growth and margin expansion.

Lastly, in response to the many investor requests for a financial update as to the expectations of the final year of our MTP fiscal year March 2026, I'll make a few comments, and we will also include some comments in the May 22 investor meeting. The estimates that I'm going to provide assume constant currency with FYE2024 actuals, FYE2025 budget, and now the 2026 outlook that I'm going to talk about.

We expect sales to grow at a minimum of 2.5% above the fiscal year-end 2025 budget of JPY1.3 trillion and the core OI to grow at a minimum of 5% higher than FYE2025 budget of JPY177 billion. To clarify, these are the minimum growth rates that we expect to deliver on top of FYE2025 budget as outlined on page 28 and are our current expectation for FYE2026.

Overall, NSHD remains well positioned to produce solid returns to grow our business in terms of both quantity and quality of earnings and to improve our financial health.

Thank you for your attention. I will now turn the call over to Kajiyama-san to provide a detailed update on segment performance. Kajiyama-san, please.

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	
<small>為替レート (円)</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		

28 ページです。

25年3月期の予算については、まず24年3月期と同じ平均為替レートを使用しており、主要2通貨の為替レートは、米ドル1円に対して145.31円、1ユーロ当たり157.72円であります。

第2に、強力な価格管理、堅調な生産性と、グローバル化への取り組み、エレクトロニクスの回復、食品、飲料、ホームケア、ヘルスケア、社内外のカーボンニュートラルへの取り組みなどが維持されると予想しています。鉄鋼、自動車、製造業は安定的に推移し、化学は苦戦が続くと予想しています。

その結果、2025年3月期の売上高は3.6%、450億円増の1.3兆円、COIは6.6%増の1,770億円を見込んでいます。全ての事業がNSHDグループの成長と利益拡大に貢献する見込みです。

最後に、MTP、最終年度の見通しについて、多くの投資家より財務状況の更新を求める声があったため、お答えいたします。いくつかコメントさせていただきますが、5月22日のインベスターミーティングでもお答えしていきます。

24年3月期の実績、25年3月期の予算、及び26年3月期の予想について、為替変動の影響を除いた試算をお示しいたします。売上高は、25年3月期予算比で、最低でも2.5%上回り、1.3兆円よりも2.5%上回る。そして、コア営業利益については、最低でも5%、25年の予算1,770億円を上回ると予想しております。明確には、これらは補足資料28ページに示しているように、25年度予算に上乗せして実現すると予想される最低限の成長率です。

梶山：それでは、早速私から、第4四半期のセグメントごとの業績について説明させていただきます。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。お手元をお持ちの方は、その資料をご覧ください。

まず、先ほどCFOのアラン・ドレイパーから、第4四半期の業績数値についてはご説明申し上げましたが、第4四半期の事業環境について触れますと、ウクライナ、中東における地政学的問題、これを背景としたサプライチェーンの混乱、貿易摩擦やインフレによる物価や物流費、人件費の上昇、円安のさらなる進行などが継続いたしました。

エネルギー価格は、国・地域により落ち着きを見せる所もある一方、特に化学産業を中心に製造業においては、中国での景気低迷の影響を受けた他、半導体産業での需要は底だといわれているが、いまだ本格的な回復には至っていない状況でした。

こうした情勢の中、一部日本においては、子会社のジョイント・オペレーション化や、非連結化による減収影響もありましたが、各地域において、コスト増加分の販売価格への転嫁等の価格マネジメントに加え、さまざまな生産性向上への取り組み、グループ全体で引き続き注力した結果、第4四半期においても、連結業績は、先ほどのご説明のとおり、前年同期を上回る利益を確保することができました。

なお、私からは、セグメントごとの第4四半期の業績についてご説明いたしますが、通期の業績については、四半期業績の後ろ、20ページ以降に掲載しております。

全体を通して、NSHDが堅実なリターンを生み出し、収益の質と量の両面で事業を成長させ、全体的な財務の健全性を向上させるために良好なポジションを維持しています。ご清聴ありがとうございました。

続きまして梶山さんより、セグメント別の業績についてご説明をいただきます。どうぞ。

Kajiyama: I will now explain the Q4 performance by segment. I will explain using the financial results supplementary materials posted on our website. Please refer to it if you have it with you.

First, CFO Alan Draper already explained our Q4 performance numbers, but if I may touch upon the business environment in Q4, against the backdrop of geopolitical tensions in Ukraine and the Middle East. There were continuous supply chain disruptions, trade frictions, increases in commodity prices, logistics costs and labor costs due to inflation, and further weakening of the Japanese yen.

While energy prices showed signs of stabilizing in some countries and regions, the manufacturing industry, mainly chemicals, was particularly affected by the economic slowdown in China, and demand in the semiconductor industry has yet to fully recover, although it is said to have bottomed out.

Under these circumstances, although there was a conversion of a Japanese subsidiary to a joint operation entity and deconsolidation, which had a negative impact on revenue in Japan because of price pass-through of increased cost in each region and other price management efforts, as well as the continuous focus on group-wide productivity improvement, Q4 consolidated income increased YoY as explained before.

I will explain Q4 results by segment. For the full year performance, please refer to page 20 onwards after the information about Q4 results.

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内容は省略します。なお、セグメント利益はコア営業利益で表示しています。

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

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

単位：円 通貨単位	期中平均レート								2025年3月期 通算前値 (4-3月) <small>(2024年5月13日現在)</small>	（ご参考）為替相対率 目安 通貨単位別1円当たりの円安影響額 (通算前値)		
	2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期		2024年5月13日現在	売上収益		コア営業利益		
	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)	通算累計 (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)	通算累計 (4-3月)
USD 米ドル	131.25	135.30	136.85	136.00	139.63	142.61	143.78	145.31	145.31	USD 米ドル	+2.4	+0.35
EUR ユーロ	138.75	139.14	140.83	141.62	151.89	154.81	156.24	157.72	157.72	EUR ユーロ	+1.9	+0.35
SGD シンガポールドル	94.97	97.12	98.61	99.05	103.66	105.79	106.90	108.03	108.03			
AUD 豪ドル	92.52	93.51	93.16	92.67	91.94	93.44	94.47	95.32	95.32			
CNY 中国元	19.71	19.91	19.81	19.71	19.67	19.87	20.01	20.20	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。



また、為替の影響については3ページに記載のとおり、通貨ごとに、当期の期中平均レートを基準レートとして、前期比較をしております。米ドル1円当たりの円安影響が、売上収益で約プラス24億円、コア営業利益で約プラス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、2024年3月期第4四半期の連結業績については、先ほどCFOのアラン・ドレイパーよりご説明申し上げましたので、私からはセグメントごとの第4四半期の状況をご説明いたします。

2. 2024年3月期 第4四半期業績 -1. 第4四半期 期間業績

日本

(単位：十億円)	2024年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	第4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	
売上収益	119.9	108.8	-11.1	-9.2%	-9.4%
セグメント利益	11.5	9.7	-1.8	-15.7%	-16.0%
セグメント利益率	9.6%	8.9%			
EBITDAマージン	13.7%	13.1%			

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・バルクのセパレートガス、及びLPガスの出荷数量は減少
- ・ 価格改定及び実効性のある価格マネジメントを実施
- ・ 電子材料ガスの出荷数量は軟調
- ・ 機器・工事は、産業ガス関連では増収、エレクトロニクス関連では減収
- ・ 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)



Notes

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

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

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

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

Unit: JPY Currency	Average Forex rates								Full-term Assumption (Apr.-Mar.) <small>(Announced on May 13, 2024)</small>	(Reference) Currency sensitivity as rough indication Impact of devaluation by 1 JPY (Full-term basis)		
	FYE2023		FYE2024		FYE2025		Unit: ¥ bn.	Revenue		Core Operating Income		
	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.)
USD	131.25	135.30	136.85	136.00	139.63	142.61	143.78	145.31	145.31	USD	+2.4	+0.35
EUR	138.75	139.14	140.83	141.62	151.89	154.81	156.24	157.72	157.72	EUR	+1.9	+0.35
SGD	94.97	97.12	98.61	99.05	103.66	105.79	106.90	108.03	108.03			
AUD	92.52	93.51	93.16	92.67	91.94	93.44	94.47	95.32	95.32			
CNY	19.71	19.91	19.81	19.71	19.67	19.87	20.01	20.20	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.



The ForEx impact is calculated as written on page three 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 JPY350 million on core operating income.

The consolidated Q4 results for the fiscal year ended March 2024 were just explained by CFO Alan Draper, and I will now explain Q4 situation by segment.

2. Q4 FYE2024 Business performance -1. Q4 performance (Jan. - Mar.)

Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023 Q4 (Jan.-Mar.)	FYE2024 Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	YoY % Change	% Change exc. FX
Revenue	119.9	108.8	-11.1	-9.2%	-9.4%
Segment income	11.5	9.7	-1.8	-15.7%	-16.0%
Segment OI margin	9.6%	8.9%			
EBITDA margin	13.7%	13.1%			

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

- ・ Lower shipment volumes of core products such as packaged and bulk of air separation gases, and LP gas.
- ・ Sales price revisions and effective price management.
- ・ Shipment volumes of electronic material gases were soft.
- ・ In equipment and installation, revenue increased in Industrial Gases-related but decreased in Electronics-related.
- ・ Decrease in revenue due to conversion from on-site production facility to a joint operation entity (June 30, 2023).
- ・ Decrease in revenue due to the deconsolidation of a subsidiary responsible for residential-use LP gas business (January 1, 2024).



まず日本についてですが、資料の 15 ページです。

売上収益は 1,088 億円で、前期比マイナス 111 億円、マイナス 9.2%の減収となりました。為替による影響は約プラス 1 億円で、この影響を除きますと、マイナス 112 億円、マイナス 9.4%の減収となります。

減収の要因ですが、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・オペレーション化による影響、民生用 LP ガス事業を担う子会社の非連結化による影響が大きかったほか、主力製品であるセパレートガスのパッケージ・バルクおよび LP ガスの出荷数量減、電子材料ガスの出荷数量が軟調でした。

また、機器・工事では、産業ガス関連で増収だったものの、エレクトロニクス関連では比較的大型の機器・工事がプロジェクトの進行に応じた売上となって、期末に集中しなかったこともございまして、前年同期比では減収となりました。

セグメント利益については、引き続き上昇する人件費や物流費を背景に、価格マネジメントに注力したものの、先ほどご説明したセパレートガスや電子材料ガスの出荷数量は軟調であった影響に加え、子会社の非連結化に伴う費用処理、低稼働資産の処分、事業所の維持・修繕費用や事業所・研究施設の移転費用など、一時的な費用の計上がございましたため、97 億円で、前期比マイナス 18 億円、マイナス 15.7%の減益となりました。

セグメント利益における為替によるプラスの影響が若干あり、この影響を除くと、マイナス 16.0%の減益でしたが、こうした第 4 四半期に計上した一時的な費用を除きますと、実質的な利益は前年並みでございました。

2. 2024年3月期 第4四半期業績 -1. 第4四半期 期間業績

米国

(単位: 十億円)	2024年3月期		前年同期比		
	第4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	79.4	89.8	+10.4	+13.1%	+0.8%
セグメント利益	10.9	14.1	+3.2	+28.7%	+15.2%
セグメント利益率	13.8%	15.7%			
EBITDAマージン	26.4%	28.1%			

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
- ・ 価格改定、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・工事は、産業ガス関連では減収、エレクトロニクス関連では増収



First, Japan on page 15.

Revenue was JPY108.8 billion, a decrease of JPY11 billion or 9.2% YoY. Excluding forex impact of approximately positive JPY100 million, revenue decreased by JPY11.2 billion or 9.4%.

The factors behind the decreasing revenue were the significant impact of conversion of the subsidiary from on-site production facility to joint operation, the deconsolidation of the residential-use LPG gas subsidiary, as well as the impact of lower shipment volume of packaged and bulk air separation gas, which are core products, and LP gas, and the weakening of electronic material gas shipment volume.

In equipment and installation, the revenue of industrial gas-related products increased for electronics. Since sales of relatively large equipment and installation projects were proportional to the progress of the projects and were not concentrated at the end of the fiscal year, there was a YoY decline in revenue.

As for segment income, against the backdrop of soaring labor and logistics costs, we continue to focus on price management, but because of weaker shipment volume of air separation gas and electronic material gas as mentioned before, and the cost for deconsolidation of a subsidiary, disposal of unutilized assets, facility maintenance and repair, as well as one-off office and research facility relocation costs, segment income was JPY9.7 billion, a JPY1.8 billion or 15.7% decline YoY.

There was some positive forex impact on segment income, and excluding this impact, segment income declined by 16.0%. Excluding one-off costs in Q4, segment income was almost flat YoY.

2. Q4 FYE2024 Business performance -1. Q4 performance (Jan. - Mar.)

United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024		YoY		% Change exc. FX
	Q4 (Jan. - Mar.)	Q4 (Jan. - Mar.)	Difference	% Change	
Revenue	79.4	89.8	+10.4	+13.1%	+0.8%
Segment income	10.9	14.1	+3.2	+28.7%	+15.2%
Segment OI margin	13.8%	15.7%			
EBITDA margin	26.4%	28.1%			

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

- ・ Higher shipment volumes of core products such as air separation gases.
- ・ Sales price revisions, effective price management, and productivity initiatives.
- ・ In equipment and installation, the revenue decreased in Industrial Gas-related but increased in Electronics-related.



Next,

Q4 performance of gas business in the United States on page 16.

次に、米国ガス事業の第4四半期の業績の説明をいたします。資料の16ページです。

米国の売上収益ですが、898億円で、前期比プラス104億円、プラス13.1%の増収となりました。為替による影響はプラス97億円で、この影響を除きますと7億円、0.8%の増収となります。

主力製品であるセパレートガスの出荷数量が増加したほか、機器・工事では、産業ガス関連は減収となりましたが、エレクトロニクス関連では増収となり、価格マネジメントに引き続き取り組んだことで増収となりました。

セグメント利益ですが、141億円で、前期比プラス32億円、プラス28.7%の増益となりました。為替による影響はプラス13億円で、為替影響を除くと18億円、プラス15.2%の増益になります。セパレートガスの出荷数量が堅調であり、コスト上昇に呼応した価格マネジメントの効果のほか、生産性向上プログラムにも引き続き取り組んだことで増益となりました。

2. 2024年3月期 第4四半期業績 -1. 第4四半期 期間業績

欧州

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	69.5	79.3	+9.8	+14.0%	+1.3%
セグメント利益	9.5	13.6	+4.1	+43.3%	+26.7%
セグメント利益率	13.7%	17.2%			
EBITDAマージン	27.0%	30.5%			

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・バルクのセパレートガスの出荷数量は微減
- 価格改定、実効性のある価格マネジメント、生産性向上プログラム及び原価低減の取組みを実施
- 機器・工事の売上収益は前期並み



次に、欧州の業績を説明いたします。資料の17ページです。

欧州の売上収益は793億円、前期比プラス98億円、プラス14%の増収となりました。為替による影響はプラス88億円で、この影響を除いた場合9億円、プラス1.3%の増収となります。

主力製品であるセパレートガスの出荷数量は、パッケージ・バルクで微減となりましたが、物価上昇を背景とした価格改定などの効果により増収となりました。

セグメント利益ですが、136億円で、前期比プラス41億円、プラス43.3%の増益でした。為替による影響はプラス13億円で、この影響を除くとプラス28億円、プラス26.7%の増益です。実効性のある価格マ

Revenue in the US was JPY89.8 billion, a YoY increase of JPY10.4 billion or 13.1%. Excluding the forex impact of positive JPY9.7 billion, revenue increased by JPY700 million or 0.8%.

Shipment volume of the core product, air separation gas, increased. Although there was a decline in sales of industrial gas-related equipment and installation, electronic sales increased, and we continued price management efforts, which led to an increase in segment revenue.

Segment income was JPY14.1 billion, a YoY increase of JPY3.2 billion or 28.7%. Forex impact was positive JPY1.3 billion, and excluding this impact, segment income rose by JPY1.8 billion or 15.2%.

Shipment volumes in separation gas is favorable. In addition to benefit from price management, in line with cost increase and a continuous effort to promote productivity improvement program, there was an increase in segment income.

2. Q4 FYE2024 Business performance -1. Q4 performance (Jan. - Mar.)

Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	Difference	YoY	
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)		% Change	% Change exc. FX
Revenue	69.5	79.3	+9.8	+14.0%	+1.3%
Segment income	9.5	13.6	+4.1	+43.3%	+26.7%
Segment OI margin	13.7%	17.2%			
EBITDA margin	27.0%	30.5%			

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

- Slightly lower shipment volumes of core products such as packaged and bulk of air separation gases.
- Sales price revisions, effective price management, productivity and cost reduction efforts.
- In equipment and installation, revenue was flat.



Next, gas business in Europe on page 17.

Revenue in Europe was JPY79.3 billion, a YoY increase of JPY9.8 billion or 14%. Forex impact was positive JPY8.8 billion, and excluding this impact, revenue increased by JPY900 million or 1.3%.

Shipment volume of the core product, air separation gas, declined slightly for packaged and bulk gas, but due to benefit from price management, in line with commodity price hike, there was an increase in revenue.

Segment income was JPY13.6 billion, a YoY increase of JPY4.1 billion or 43.3%. Forex impact was positive JPY1.3 billion, and excluding this impact, the increase was JPY2.8 billion or 26.7%.

The main factors contributing to an increase in segment income were effective price management, productivity improvement, and cost-reduction efforts.

ネジメントのほか、生産性の向上、原価低減に向けた取り組みの効果が、主な増益の要因となっております。

2. 2024年3月期 第4四半期業績 -1. 第4四半期 期間業績

アジア・オセアニア

(単位：十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		為替影響除き 増減率
	第4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	
売上収益	37.0	40.8	+3.8	+10.0%	+1.7%
セグメント利益	3.1	3.2	+0.1	+4.5%	-3.6%
セグメント利益率	8.5%	8.0%			
EBITDAマージン	14.8%	14.7%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント
<ul style="list-style-type: none"> 主力製品であるパッケージ・バルクのセパレートガスの出荷数量は減少 価格改定及び実効性のある価格マネジメントを実施 豪州地域での販売が多くを占めるLPガスでは、販売数量は増加 東アジアでは、電子材料ガスは大幅減収



次に、アジア・オセアニアの説明をいたします。資料の18ページです。

アジア・オセアニアにおいては、主力製品であるセパレートガスのパッケージ・バルクの出荷数量が減少し、東アジアにおける電子材料ガスは前年同期に比べ大幅な減収となりました。一方で、オーストラリア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。

その結果、売上収益は408億円で、前期比プラス38億円、プラス10.0%の増収となりました。為替による影響はプラス30億円で、この影響を除きますとプラス7億円の増収となります。

次に、セグメント利益ですが、32億円で、前期比1億円、プラス4.5%の増益となりました。ただし、為替による影響はプラス3億円で、この影響を除きますとマイナス約1億円、マイナス3.6%の減益となります。

2. Q4 FYE2024 Business performance -1. Q4 performance (Jan. - Mar.)

Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		% Change exc. FX
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	% Change	
Revenue	37.0	40.8	+3.8	+10.0%	+1.7%
Segment income	3.1	3.2	+0.1	+4.5%	-3.6%
Segment OI margin	8.5%	8.0%			
EBITDA margin	14.8%	14.7%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment
<ul style="list-style-type: none"> Lower shipment volumes of core products such as packaged and bulk of air separation gases. Sales price revisions and effective price management. In LP gas, of which a large portion of sales are in the Australia region, sales volumes increased. Revenue of electronic material gases in East Asia decreased sharply.



Next, Asia & Oceania on page 18.

In Asia & Oceania, shipment volume of core product, namely the packaged and bulk separate gases, declined, and the sales of electronic material gases in East Asia fell substantially YoY. Meanwhile, sales volume increased in LP gas, largely sold in Australia. As a result, revenue increased by JPY3.8 billion YoY to JPY40.8 billion or 10% increase. Forex impact is positive JPY3 billion. Excluding this impact, sales in the business increased by JPY700 million.

Next, segment income increased by JPY100 million or 4.5% YoY to JPY3.2 billion. However, forex had a positive impact of JPY300 million. Excluding this impact, profit decreased by JPY100 million or negative 3.6%.

サーモス

(単位：十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		
	第4四半期 (1-3月期)	第4四半期 (1-3月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	7.5	7.6	+0.1	+0.7%	-0.3%
セグメント利益	1.5	1.2	-0.3	-20.5%	-22.8%
セグメント利益率	20.5%	16.2%			
EBITDAマージン	25.5%	21.6%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント
<ul style="list-style-type: none"> 日本：スポーツボトルの販売は堅調 海外：韓国販社及びアジア域内の生産工場では前期並みだが、持分法適用会社の販売は軟調 主に円安による製造コストの増加

続いて、サーモスについて説明いたします。資料の19ページです。

売上収益は76億円で、前期比プラス1億円、プラス0.7%の増収となりましたが、売上収益への為替の影響が約1億円ありましたので、この影響を除きますと、若干、マイナス0.3%の減収となりました。

売上の8割超を占める日本において、スポーツボトルの販売が堅調であったほか、韓国やアジア域内の生産工場は前期並みに推移いたしました。一方で、持分法適用会社の販売は軟調でございました。

セグメント利益は12億円で、前期マイナス3億円、マイナス20.5%の減益となりました。為替による若干の影響を除きますと、マイナス22.8%の減益でした。適宜発売する新製品には相応の円安の影響を加味した新たな価格を設定しておりますが、進行する円安の影響による製造コストの上昇の影響を受けた結果でございます。

以上が、第4四半期各セグメントの業績の説明となります。

先ほど申し上げましたが、20ページ以降に通期の業績を示しております。先ほど、CFOのアラン・ドレイパーからご説明いたしましたので、若干補足のみさせていただき、セグメントごとの通期業績については、これまで四半期ごとに説明をさせていただいておりますので、省略させていただきます。

Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q4 (Jan.-Mar.)	Q4 (Jan.-Mar.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	7.5	7.6	+0.1	+0.7%	-0.3%
Segment income	1.5	1.2	-0.3	-20.5%	-22.8%
Segment OI margin	20.5%	16.2%			
EBITDA margin	25.5%	21.6%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment
<ul style="list-style-type: none"> In Japan, revenue from vacuum-insulated bottles for Sports was firm. Overseas, revenue from Korean sales companies and Asian production plants was flat, but sales conditions at equity-method affiliates were soft. Production costs increased mainly due to the weak JPY.

Next, Thermos on page 19.

Revenues amounted to JPY7.6 billion, an increase of JPY100 million or 0.7% YoY. Excluding forex impact of approximately JPY100 million, revenues were down slightly by 0.3%.

Sales of sports bottles in Japan, which accounts for more than 80% of sales, was strong, while sales in Korea and production plants in Asia were flat YoY. On the other hand, sales at equity method affiliates were weak.

Segment income was JPY1.2 billion, a decrease of JPY300 million or 20.5% YoY. Excluding the slight forex impact, the profit decreased by 22.8%.

Although we set new prices for new products launched from time to time, taking into account the weaker yen, we were affected by higher production costs due to the ongoing depreciation of yen.

That concludes an explanation of each segment performance in Q4.

Page 20 onwards shows the full year results, as explained earlier. This was already covered by CFO Alan Draper, so I will make a slight additional explanation.

業績概要

	2023年3月期		2024年3月期		前期比		為替影響を除き 増減率
	通期	通期	増減額	増減率	増減額	増減率	
(単位:十億円)							
売上収益	1,186.6	1,255.0	+68.4	+5.8%			+0.7%
コア営業利益	123.1	165.9	+42.8	+34.8%			+27.0%
コア営業利益率	10.4%	13.2%					
非経常項目	-3.5	6.0	+9.5				
営業利益 (IFRS)	119.5	172.0	+52.5	+43.9%			
営業利益率	10.1%	13.7%					
EBITDAマージン	19.3%	22.2%					
金融損益	-14.0	-21.3	-7.3				
税引前利益	105.5	150.7	+45.2	+42.9%			
法人所得税	29.5	41.3	+11.8				
当期利益	75.9	109.3	+33.4	+44.0%			
(当期利益の帰属)							
親会社の所有者に帰属する当期利益	73.0	105.9	+32.9	+44.9%			
当期利益率	6.2%	8.4%					
非支配持分に帰属する当期利益	2.8	3.4	+0.6				
為替レート (円)	USD (米ドル)	136.00	145.31				
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	141.62	157.72				
	AUD (豪ドル)	92.67	95.32				

21 ページにお示した、2024年3月期通期業績の中で、非経常項目が60億円となっておりますが、その内訳は34ページに記載しておりますとおり、日本における子会社の出資比率変更に伴う会計上の利得などが計上されております。

この非経常損益を含んだIFRS、営業利益は、1,720億円となり、前期比プラス525億円、プラス43.9%の増益となりました。なお、31ページ以降のAppendixでは、重要経営指標、要約キャッシュ・フロー、要約財政状態計算書として、2024年3月期の数値を掲載しております。

重要経営指標

項目	単位	2023年3月期		2024年3月期	
		通期	通期	通期	通期
基本的1株当たり当期利益	円	168.85	244.66		
海外売上収益比率	%	63.0	65.5		
ROE	%	10.8	12.9		
ROCE	%	7.6	9.4		
ROCE after Tax	%	5.4	6.7		
1株当たり年間配当金	円	38	44		
配当性向	%	22.5	18.0		
設備投資及び投資	十億円	94.7	120.8		
減価償却費および償却費	十億円	105.7	112.4		
フリー・キャッシュ・フロー	十億円	89.8	91.3		
調整後ネットD/Eレシオ	倍	0.81	0.74		
有利子負債残高	十億円	941.7	936.9		
純有利子負債残高	十億円	809.5	810.8		

Consolidated results

	FYE2023		FYE2024		YoY		
	Full-term	Full-term	Difference	% Change	% Change exc. FX		
(Unit: ¥ bn.)							
Revenue	1,186.6	1,255.0	+68.4	+5.8%	+0.7%		
Core operating income	123.1	165.9	+42.8	+34.8%	+27.0%		
Core OI margin	10.4%	13.2%					
Non-recurring profit and loss	-3.5	6.0	+9.5				
Operating income (IFRS)	119.5	172.0	+52.5	+43.9%			
OI margin	10.1%	13.7%					
EBITDA margin	19.3%	22.2%					
Finance costs	-14.0	-21.3	-7.3				
Income before income taxes	105.5	150.7	+45.2	+42.9%			
Income tax expenses	29.5	41.3	+11.8				
Net income	75.9	109.3	+33.4	+44.0%			
(Attribution of net income)							
Net income attributable to owners of the parent	73.0	105.9	+32.9	+44.9%			
NI margin	6.2%	8.4%					
Net income attributable to non-controlling interests	2.8	3.4	+0.6				
Forex (Unit: JPY)	USD	136.00	145.31				
(average rate during the period)	EUR	141.62	157.72				
	AUD	92.67	95.32				

Non-recurring items in the full year results for FYE2024 on page 21 amounted to JPY6 billion, of which the breakdown, as shown on page 34, includes an accounting gain resulting from a change in the shareholding ratio of subsidiary in Japan.

IFRS operating income, including non-recurring gains and losses, was JPY172 billion, an increase of JPY52.5 billion or 43.9% YoY.

In the appendix from page 31 onwards, the key management indicating the summary cash flow and the summary statement of the financial position for FYE 2024 are presented.

Key performance indicators

Item	Unit	FYE2023 Full-term	FYE2024 Full-term
Basic earnings per share	JPY	168.85	244.66
Overseas sales ratio	%	63.0	65.5
ROE	%	10.8	12.9
ROCE	%	7.6	9.4
ROCE after Tax	%	5.4	6.7
Annual dividends per share	JPY	38	44
Dividend payout ratio	%	22.5	18.0
CAPEX (fund basis) & Investments and loans	¥bn.	94.7	120.8
Depreciation and amortization	¥bn.	105.7	112.4
Free cash flow	¥bn.	89.8	91.3
Adjusted net D/E ratio	Times	0.81	0.74
Interest-bearing liabilities	¥bn.	941.7	936.9
Net interest-bearing liabilities	¥bn.	809.5	810.8

35 ページの重要経営指標では、中期経営計画にも財務 KPI として掲げております ROCE after Tax が、前年比プラス 1.3%の 6.7%となっており、調整後 D/E レシオも前期末の 0.81 から 0.74 倍に大きく改善しております。また、設備投資および投資も、前期比プラス 261 億円の 1,208 億円と、今後の当社の成長に向けて着実に増えております。

2024 年 3 月期第 4 四半期の業績に関する説明は以上でございます。なお、2025 年 3 月期通期業績予想については、先ほど CFO よりご説明申し上げましたので割愛させていただきます。

ここで、5 月 22 日について触れさせていただきます。

5 月 22 日に、CEO の濱田と、CFO のアラン・ドレイパーが説明いたします決算説明会を開催いたします。各セグメントのトップも参加して、今期の取り組み等についてお話しする説明会となりますので、ぜひご参加をいただきまして、よりご理解を深めていただけたら幸いです。

私からの説明は以上でございます。ありがとうございました。

質疑応答 (敬称略)

縦山：濱田社長、ドレイパー CFO、梶山 IR 部長、ご説明ありがとうございました。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お話いただくスピードにご配慮いただけますと幸いに存じます。

続いて、本日の質疑応答の手順について、ご説明いたします。

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

そして、Q&A ボタンを押して、会社名とお名前をご記入ください。質問内容の記入は必要ありません。当社より指名されましたら、続いて質問内容をお話しくください。ご質問される際には、最初に会社名、お名前をお伝えいただいて、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、本日の録音データおよび書き起こし原稿の形で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。

In the key management indicators on page 35, ROCE after tax, which is also included as a financial KPI in MTP, increased by 1.3% YoY to 6.7%, and the adjusted D/E ratio improved significantly from 0.81 at the end of the previous term to 0.74 times. CapEx and investments also increased steadily towards the future growth of the Company with the YoY increase of JPY26.1 billion to JPY120.8 billion.

This is the end of the explanation of Q4 results for FYE2024. The CFO has already explained the forecast for FYE2025, so I will skip that part.

On May 22, our CEO, Hamada and our CFO, Alan Draper will hold an earnings results briefing. The heads of each segment will participate in the briefing to discuss our initiatives for the current term, so I would be grateful if you could attend and deepen your understanding of your business.

This concludes my explanation. Thank you very much.

Question & Answer (without honorifics)

Momiyama : President Hamada; Mr. Draper, CFO; and Mr. Kajiyama, GM of IR, thank you very much for your presentations.

Now, we would like to have some time for questions and answers. There are some points to keep in mind. As mentioned at the beginning of this conference, if you would like to communicate in the Q&A session in English, please join us via the English audio line in Zoom.

Please note that when Mr. Draper, an English speaker, answers your questions, the Japanese audio on Zoom will be translated by simultaneous interpreters.

In addition, we would appreciate it if you could pay attention to your talking speed. Talk at a moderate speed as we'll be providing interpretation audio by simultaneous interpreters.

Next, I would like to explain the procedure for today's Q&A session. First, please raise your hand by pressing the raise hand button on the control panel displayed at the bottom of the Zoom screen. Then, click on the Q&A button and fill in your name and affiliation. You do not need to type in your question.

Once we designate you, please state your question. Before your question, please state your name and affiliation and then ask your question in a one-question-one-answer format. If you wish to cancel your question, please press the raise hand button again and put your hand down.

Please note that your questions will be posted on our corporate website later along with our presentation in the form of a recorded data and a transcript of today's conference.

We will now take your questions until the scheduled closing time on a first-come-first-serve basis.

Morgan Stanley MUFG Securities, Watanabe-san, please state your question.

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。それでは、モルガン・スタンレーMUFG証券、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MUFG証券の渡邊と申します。それでは3点お願いできればと思います。簡単にします。

1点目、日本のセグメントに関してなんですけども、第4四半期に一過性の費用の計上があって、これを除けば前年並みでしたというご説明があったと思います。18億円の一過性費用があったという理解でいいのかというところを確認させてください。

それから、現在日本ではシリンダーガスの値上げを打ち出していると思うんですけども、値上げ前の駆け込み需要みたいなものが売上に影響を与えているようであれば、その点についても言及いただければと思います。今年度に入りまして、既に値上げが通っているという事象もコメントいただけるようでしたらお願いできればと思います。以上、日本に関して、よろしく申し上げます。

濱田 [A]：ありがとうございます。まずシリンダーの値上げについてですが、駆け込み需要というほどのものはまずないと認識しております。シリンダーの値上げをアピールしてから、値上げの行動は起こしておりまして、実際に期が変わってから反映されると、その部分のほうが大きいと考えております。

それからこの一過性の部分は、これはCFO、アランに説明をお願いしたいと思います。

Draper [A]：Thank you for the question. Your understanding is correct. Between the TN Energy deconsolidation, some special refurbishments we had to do at a plant as well as a relocation that we did, those items were pretty much nonrecurring from our normal standard. If you back those out, we're about flat YoY on profit. Thank you.

渡邊 [Q]：ありがとうございます。2点目の質問をさせていただければと思います。

アメリカのセグメントについて伺えればと思います。第3四半期のコア営業利益124億円から、第4四半期141億円と利益水準上がっておりまして、マージン的にも14.2%から15.7%に改善してと思っています。この第3四半期から第4四半期のアメリカの改善について、もう少し補足をいただければと思います。以上、2点目はアメリカについてです。

Draper [A]：This is Alan Draper. I'll take that question. Overall, with the US business, there's a couple of factors. One is they've been maintaining price actions, and the overall underlying costs have been slowing down a bit or moderating. They're benefitting from higher pricing and lower costs as we go along. While there's still inflation, it's certainly not to the levels that we saw three, six, and nine months ago. The primary drivers are related to maintaining price with the moderating costs.

Watanabe [Q]：From Morgan Stanley MUFG Securities, this is Watanabe. I have three questions. I will be brief. Number one, about the Japan segment, Q4, there's a one-off item, one-off expense, and excluding that, performance was almost flat YoY. JPY1.8 billion one-off expense, is that the correct understanding? Please allow me to confirm.

In Japan, the cylinder gas price hike is taking place. If a last-minute demand is having an impact on revenue, please indicate. Have you already been able to make some price hikes this fiscal year? Please comment if that is the case. Thank you very much.

Hamada [A]：As for the cylinder price hike, we are not seeing a significant last-minute demand, not as much as to say "last-minute demand". We emphasize the fact that, for this energy price hike, we have been taking action. After the start of the new fiscal year, a price hike is to be reflected.

The one-off item, I would like to call upon CFO Alan to explain about this one-off item.

ドレイパー [A]：ご質問ありがとうございます。ご理解は正しいです。大陽日酸エネルギーを非連結化しました。工場のリフレッシュ、また移転が必要だった。これは非経常項目として計上しています。これを除くと、対前年比で利益は横ばいという理解で正しいです。ありがとうございます。

Watanabe [Q]：Thank you very much. My second question is about the US segment.

Q3 core operating income JPY12.4 billion up to JPY14.1 billion. There's an increase in profit level and margin improving from 14.2% to 15.7%. From Q3 to Q4, there's been an improvement in the US. Could you please explain this improvement in a bit more detail? This is my second question about the US.

ドレイパー [A]：アラン・ドレイパーです。私からお答えしたいと思います。全体的に米国のビジネスですが、いくつかの要因がありまして、一つはプライスアクション、価格マネジメントを続けている。そしてコストが和らいでいる。

価格は上がっている。そしてコストが緩やかになっている。コストインフレではありませんけれども、3カ月、6カ月、9カ月前ほどのインフレではないということで、価格とともにコストが緩やかになっているということです。

渡邊 [Q]：ありがとうございます。最後、3点目は、設備投資に関してお伺いさせていただければと思います。まず終わった決算につきまして、年間で1,400億円ぐらいの数字をおっしゃっていたと思うんですけども、結果的には1,200億円前後の支出になっていると思います。

今年度に先送りになってるようなものがあるのであれば、その点言及いただきたいのと、今年度の設備投資についてはどのぐらいの金額を想定すればいいか。もし事業セグメントごとに、傾斜が掛かってるようなことがあるようでしたら、その点についても言及いただければと思います。以上でございます。

濱田 [A]：ありがとうございます。設備投資につきましては、確かに前年度は計画値まで到達しませんでした。詳細については、これはこの間もCFOといろいろ議論しまして、アメリカの大きな設備投資案件が、その期がずれたこと、あるいは受注獲得できなかったことなどがあって、実際に予定していた数字より低くなっております。

ただ、期ずれといいますか、実際にその分ずれ込んで、今期入札あるいは受注になると思われる案件もございますので、あとからアランから説明もらいますが、数字は今期のほうが上昇しているという理解でございます。アラン、お願いします。

Draper [A]: Thank you, Hamada-san. This is Alan. Overall, we're expecting CapEx next year to be probably about JPY165 billion. So overall, there's some carryover from last fiscal year, as Hamada-san mentioned. Then obviously, we're still having an uptick in spending, so probably around JPY165 billion or maybe just a little bit higher than that, but right in that range. Thank you.

渡邊 [Q]：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、榎本でございます。よろしく申し上げます。私も3点ありまして、1点目、25年3月期、新年度の数量の見通し。売上高3.6%増えますけれども、これが数量の見通しの増加ということでもいいのか、それとも価格の上昇がまだあるのか、何かヒントをいただければと思います。これが1点目です。

濱田 [A]：ありがとうございます。各事業会社のそれぞれのお客様のカテゴリーによりまして、非常に数量はばらばらとしておりまして、一概にこうだということは申し上げにくいんですが、総じていうと、あまり数量は伸びないのではないかなど。要するに既存のお客さんについての数量の伸びはさほどないと思われま。

Watanabe [Q]: Thank you very much. My third and last question is about capital investment, CapEx. The fiscal year that just ended, on an annual basis, I think you mentioned about JPY140 billion being the full year CapEx. But compared to the forecast of JPY140 billion, I think the actual was between JPY120 billion.

Please refer to any delays. And how much CapEx are you expecting for this FYE2025? If you can comment by business segments, if there are any trends by segment, please comment on them as well.

Hamada [A]: Concerning CapEx, the actual CapEx was below the plan; that is correct. I had a discussion about the details with the CFO the other day. For the US large capital investment project, there's a timing difference of this to the next fiscal year, and there were some orders that we could not take. As a result, CapEx is lower than originally planned.

However, there were some CapEx projects that postponed from last fiscal year to this fiscal year. This means that there are some projects that we are likely to receive orders for this year. I would like to call upon Alan to explain the numbers later on, but we are expecting an increase in CapEx this fiscal year.

Alan, if you could please explain in more detail.

ドレイパー [A]：濱田さん、ありがとうございます。アラン・ドレイパーです。全体的に設備投資は、1,650億円ほどを予想しています。従いまして、昨年度からの繰り延べがあります、濱田さんがおっしゃったように。同時に支出が増えますので、1,650億円ぐらい、あるいはそれを少し上回るレベルの設備投資と考えられます。

Watanabe [Q]: Thank you very much.

Momiyama [M]: Thank you very much for the questions. BofA Securities, Mr. Enomoto-san, please.

Enomoto [Q]: BofA Securities, Enomoto. I've got three questions as well. For FYE2025, the new year's volume forecast says the sales will exceed 3.6%. Is that due to volume increase or price hike? Could you give us a sense? That's question number one.

Hamada [A]: Thank you for the question. By each operating company's respected category and depending on the customer profile, volumes are different, so it's difficult to say in a simple way. Roughly speaking, we do not expect a big volume increase. For existing customers, the volume increase is not as much. That said, electronics volume will recover, and this is primarily in Europe as a new business or cultivating new users.

The medical and health care volume will increase. For existing customers, I said at the outset that due to the geopolitical issues going on, we have a huge concern. But in any business areas, we do not expect a huge decline, so slightly lower or flat. And there are others in the business expecting a recovery.

For more details, Alan, if you have any further supplementary comment, please.

ただ、先ほどからお話ししているように、エレクトロニクスに対する数字は回復するであろうと。それから、これはヨーロッパがメインになりますが、新しい事業として、新しいというか、新しくユーザー開拓をするという意味では、医療関係、ヘルス関係についての数量は増えるということで。

ですから、既存のお客さんについては、最初に申し上げたいいろんな地政学的な問題の影響、これを非常に懸念しておりましたが、そんなに大きく落ち込むということは、どこの事業領域を見てもない。ほぼ横ばい。若干弱含みがあるかな。新しく伸びる、あるいは元に回復するような部分を織り込んでおります。詳細、もしアラン、コメントがあればお願いします。

Draper [A]: This is Alan. As Hamada-san mentioned, certain markets and segments may have some negative volumes. In total, for each segment, we're not providing a budget detail level by segment, but we do see positive volume contributions for each overall segment. So, while there are some puts and takes by market within a business, we're expecting a positive contribution from all segments on a volume perspective.

濱田 [A]: 1点追加、言い忘れて。価格のお話がちょっと出ました。価格改定で、必要があれば今年度も当然やっていく予定でございますが、この電気代ですね。当社にとって一番大きなインパクトを与える電気代、電力代の動向というのが、これも国によってだいぶ違うんですが、それほど大きく上がるという予想を立てている地域は少ないかなと思います。

ですから、価格は上昇させる、値上げするというよりは、今まで上げていただいた部分をしっかりと安定供給につなげるために価格を維持する。例えば、インフラとか人件費は上昇する傾向にありますので、そういったものを取り込んでいった場合に、確かに電気代は大きなインパクトだけでも、それ以外の要素も非常に大きいので、これらを考慮して価格を維持あるいは必要に応じて上げるということを考えております。以上です。

榎本 [Q]: ありがとうございます。二つ目も価格についての話なんですけれども、日本の値上げを2月以降発表されてると思います。そこの進捗状況を教えていただければと思います。

濱田 [A]: 日本の値上げについては、主にシリンダーガスについての値上げを中心に打ち出しているはでございます。明確に打ち出してないものに、非常にマーケットがつかみにくい、例えばヘリウムですとか、そういったものは別にしまして、値上げを打ち出してるのはシリンダーガス。

先ほどもお話ししたと思いますが、基本的に値上げのアクションは、前期の第4四半期から行動を起こしておりますが、実際に値上げの効果が出てくるのは、今期4月以降の数字になると思われま。ですから、率直に申し上げて、まだあまり大きな数字として上がってきてる、報告として上がってきているところまではいってないと思っております。以上です。

ドレイパー [A]: アランです。濱田さんがおっしゃったとおり、セグメントによって数量が落ちるところもありますけれども、トータルで、それぞれのセグメントにおいて、セグメントレベルの予算は出しれておりませんが、数量増、それぞれのセグメントでもあります。それぞれの産業で増減はあれど、全てのセグメントで数量の観点でポジティブな貢献を想定しております。

Hamada [A]: Just one supplement. Pricing, price revision, if necessary, we will take price action. The utility cost is the biggest impacting factor for us. For the power rate trend, depending on the country, the situation is different, but no huge spike is anticipated in any region.

Rather than taking pricing action, we will ensure the price for the purpose of ensuring a stable supply because, now, there are some other factors of labor cost increase and so forth other than the utility cost. Taking those into consideration, we will maintain the price or offer some price hike. That's all. Thank you.

Enomoto [Q]: Thank you very much. The second question is also related to pricing. The Japanese price hike has been announced since February, so what is the progress so far?

Hamada [A]: The price hike in Japan primarily for cylinder gas has been executed. For the market in helium, putting aside helium, we are proposing a price hike for cylinder gas. Basically, the price hike action has been initiated since Q4 last fiscal year, but the result will come out from April onward. Honestly speaking, we don't see much contribution due to the price hike yet. That's all. Thank you.

榎本 [Q]：最後の質問も価格についてなんですけれども、欧州、ヨーロッパの第4四半期の価格動向について教えていただければと思います。エネルギー価格が下がってる分は、たぶん欧州は値段が下がってると思うんですけど、一方で、片方でたぶんエネルギーによらない値上げとかいろいろ入ってると思いますので、結果第4四半期のヨーロッパの価格はどのような推移だったのか教えてください。

濱田 [A]：これも詳細は、今私の頭の中にないので、アランにお願いしますが、ヨーロッパ、ヨーロッパだけじゃなくてアメリカもそうですけど、パススルーという契約で握ってる部分がありまして、この部分については電力代が下がった分、上がった分、これが反映されるということで、これも実は欧州も国によって違っておりまして、詳細申し上げにくいんですが、パススルーによって価格が下がった部分もございます。

ただ、契約全体としては、それは一部の電力代も含めて一部の条件でございますので、総じてほとんど下がっていないというのが私の解釈ですが、これも地域により、ガスの種類により、ばらつきがありますので、アランもし説明や補足があればお願いしたいと思います。

Draper [A]: This is Alan. As Hamada-san mentioned, contractually, in the US, Europe, and places in Asia as well, we have GDP or inflation factors that will have adjustments on our contracts. Those continue no matter what the situation is, we follow the contracts from that perspective, so that will continue forward.

When it comes to how Europe did, they had basically low single-digit pricing in Q4, so they're still maintaining some price YoY. They also, as Hamada-san mentioned, have significant pass-through and surcharge reduction because the costs have been moderating. Thank you.

榎本 [Q]：分かりました。ありがとうございました。

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

大村 [Q]：UBSの大村です。私からは、まず設備投資、バックログについてです。資料でいただいている1,700億円のバックログについては、この案件の中で継続的にキャッシュ・フローが生まれる性質のバックログは、割合としてこの中でどのくらいかというの、もしあれば教えていただければと思います。これが1点目です。

濱田 [A]：ありがとうございます。申し訳ない。今私が調べてるうちに、もし梶山とアランが数字をつかめればお話しできると思いますけども、大体において設備投資なので、長期の契約に基づいて回収するプランが多い。

従いまして、一過性の売り切りというよりは、投資で回収するプランのほうが多いと思いますが、すみません、そのパーセンテージが、私は今頭にないので、もしアラン、梶山、コメントがあればお願いしたいと思います。

Enomoto [Q]: The last question is also on price. In Europe, in Q4, the pricing trend, could you share that with us? Energy price has been going down in Europe as well. On the other hand, non-energy-dependent price hike might have been executed. So, what has been the trend of the prices in Europe?

Hamada [A]: I don't have the data with me, so I will hand over to Alan for the details. Not just in Europe but in the US as well, there are some pass-through mechanisms incorporated in the contract. When the utility cost has been going down or up, then those are passed on into the price.

Depending on the market in Europe, it's difficult to tell the details, but due to the cost pass-through mechanism, there are some product prices being decreased due to the utility cost and so forth. But mostly, the price has been maintained. That's my interpretation. Depending on the region and depending on the type of gas, there are some variations. If Alan can supplement, please.

ドレイパー [A]：濱田さん、ありがとうございます。アランです。濱田さんおっしゃったとおり、契約上、欧米、アジア一部も含めて、GDPないしはインフレの調整が契約の中に盛り込まれています。状況にかかわらず、これは契約上継続します。欧州に関しては、今この第4四半期で、シングルディジットでの価格の行動がありました。ただ、コストについては鈍化をしているということで、それが反映されている状況です。以上です。

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

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

Omura [Q]: This is Omura from UBS Securities. Thank you. The first is about the capital investment backlog. JPY170 billion is the backlog written in the presentation material. What percentage of this would be the project backlog that constantly generates cash flow? Thank you very much.

Hamada [A]: I'm trying to look it up. If Mr. Kajiyama or Mr. Draper has the numbers, please explain. Your question is about CapEx. A lot of the CapEx plans are over the long term rather than one-off projects. In a lot of our CapEx plans, we are expecting to recover costs. We are expecting a payback. I don't have the specific percentage in mind, so if either Kajiyama-san or Alan has the numbers, please.

Draper [A]: This is Alan Draper. Overall, when you look at the projects that we have on this list, it's all projects that are over JPY500 million. We do have a conglomeration or aggregation of projects that I'll say are growth projects, projects that are cost-reduction projects, and replacement projects.

We don't have the detail to provide the exact cash generating, but cash generation is not just revenue, it's also a reduction of cost. It's a combination of those details, and we don't have those available, and I don't think we've ever disclosed those. So, I apologize for not being able to answer more clearly. Thank you.

濱田 [A]: 諸石からコメントがありますので、お願いします。

諸石 [A]: この 1,700 の設備投資ですけれども、基本的に全てが収益を生む、当社としての設備投資でございまして、ご質問の趣旨を正しく捉えられたかどうか疑問ですが、いずれもこのプロジェクト完遂の後に、売上利益につながるものという捉え方をしております。

大村 [Q]: 分かりました。ありがとうございます。あと 2 点目なんですけれども、説明会の冒頭で濱田社長が、前期を通じてステークホルダーとの認識のギャップを、こういったところが、経営に活かすという形で今お見せいただいている、2 つ目ですね、コメントをいただきました。

どのような認識ギャップが大きくて、今後その対話がこういった形で御社の経営に活かされるかというのを、もう少し詳細にいただけますでしょうか。よろしくお願いします。

濱田 [A]: ありがとうございます。より多く対話をこなしてるのはアラン・ドレイパーなので、あとで彼に答えてもらいますが、私がお話をさせていただいた件で申し上げます。

認識のギャップというよりは、例えば当社が収益向上のために打ってるいろんな施策が、オペレーショナルエクセレンスって何とか、あるいはカーボンニュートラル系で当社がこういったことを進めようとしているのかとか。

ガスの事業ということで考えると、商品であるガス、いわゆる酸素、窒素、アルゴン、特殊ガスがどうなってるというふうに捉えていただける投資家さんはそれなりに多いと思ってるんですが、じゃあそのガスを供給するために何をしているのか、ガスを供給するためにコストダウンは何をしなきゃいけないのかというご説明は、なかなかこちらから今までお話をしていたこともなくて。

じゃあこういったことをやってるのというご質問があって、それに対して、先ほど申し上げたオペレーショナルエクセレンスはこういうことをやってるんですよ、生産性を上げるための活動としてはこんなことをやってますとか、そういう説明を差し上げて、なるほどそうですかということがあって。

私共として認識をしたのは、そういうところまでちゃんと分かるようにご説明を申し上げないといけないんだなということでございます。やろうとしているいろんな実行策、対策について、何かそれによって大きく変えたということはありませんが、より当社の活動そのものをご理解いただくために丁寧な

ドレイパー [A]: アラン・ドレイパーです。全体的に設備投資の案件を見ますと、5 億円以上の案件をこちらのリストに含めているということで、成長につながるプロジェクトですとか、コスト削減プロジェクトもありますし、置き換えプロジェクトなど、さまざまなプロジェクトがあります。

キャッシュを創出するプロジェクトというのは、売上を創出するだけではなくて、コスト削減によるキャッシュ・フローの創出もありますが、具体的なパーセンテージは持ち合わせておりませんので、申し訳ございません。

Hamada [A]: Moroishi has a comment.

Moroishi [A]: JPY170 billion, out of this capital investment backlog, almost all capital investment by the Company generates revenue. I'm not sure if I understood your question accurately or correctly, but after the completion of all projects, we are expecting either revenue or profit. That's how the Company understands all of our CapEx projects to be.

Omura [Q]: Number two. Mr. Hamada, at the outset you mentioned that you try to fill in the gap between the Company's understanding and the stakeholders' understanding as much as possible and you try to utilize feedback from stakeholders in corporate management as much as possible.

What were some of the main gaps between understanding the Company and the stakeholders, and how do you intend to utilize feedback from stakeholders in your corporate management going forward? Can you please explain in a bit more detail?

Hamada [A]: Alan Draper is the person who communicated most with the stakeholders so I would like to call upon Alan to explain as well. There was not necessarily a gap between the stakeholders' understanding, but we are working on explaining our initiatives such as what is "operational excellence" to In carbon neutrality, we are working on various initiatives. Considering our main business is gas, there is oxygen, nitrogen, argon, the gas products. This is well understood by many investors.

But in order to supply gas, what are we doing? In order to supply gas, what kind of cost reduction do we have to conduct? This kind of explanation was not made in detail from the Company, so we received questions as to what kind of efforts we are making in this regard. We explained what we are doing to improve operational excellence and what initiatives we are taking for productivity initiatives.

Through this explanation, we were able to discover that we have to explain in this much detail. We are trying to implement various initiatives. It was not that there was a major change in our initiative or the direction that we are heading towards, but in order for us to be understood better by stakeholders, we discovered that we have to explain in more detail.

Alan?

説明、詳しい説明、分かりやすい説明、これが重要であると私は認識をいたしました。では、アラン、お願いします。

Draper [A]: Thank you, Hamada-san. This is Alan. Overall, some of the things that we've heard from investors over the last several years, one is in regard to backlog. We want to be able to be more transparent in our spend, what our backlog is. That's something that was introduced as a result of investor interest and investors sending the message that more information is wanted.

In addition, we've been working hard at coming up with additional variance reporting similar to our competitors. Therefore, we can dissect the total group by sales volumes versus currency versus pass-through versus price, and that's something that I'm starting to refer to and communicate on these calls when you ask questions about price. That's another item that was really requested by investors. So, we listened to an investor request, those are two examples.

The other items that have also been asked, we've heard comments about equity compensation. Right now, we don't have an equity compensation program. It's something we'd like to introduce, but we obviously have to have the Board of Directors of the Compensation Committee to be engaged in that. But it's something we've heard from investors, and we like the idea, and we'd like to proceed with that. So that's another example.

Maybe the last one that we hear about is we don't have a lot of specialists. We have a lot of generalists, and we probably need to expand our specialist area. For example, someone who's a specialist in taxes, we have to look at. Maybe a global CIO is something we have to go towards.

These are some of the additional things that we've heard from investors. We've also wanted to do them ourselves, and we're looking into doing those in the future. These are some of the ideas and communication we've had with investors. Thank you.

大村 [Q]: ありがとうございます。ちなみに追加で、株主還元に関してはどのような議論になって、どのような受け取り方をされてますでしょうか。

濱田 [A]: 特別に強い数字、具体的な数字によるご要望をお聞きしているわけではございませんが、これは継続的に私共が申し上げます、投資と還元と、要するに負債の返済とバランスを取って、会社の実績を高めてまいりますというお話に対してご理解いただいた上で、追加で説明しているのは、配当の金額もできるだけしっかりとした数字としてお示ししていきたいということを申し上げます。

それに対して、少なくとも私には具体的にこの金額とかこうだとかいう話は来ておりませんが、これも回数、アランのほうの数こなしてますんで、アランに聞いてみたいと思います。

Draper [A]: This is Alan. I don't have anything to add. It was more of a discussion on trying to tie executive compensation to equity performance and shareholder returns. We've not touched on anything in specifics, but it's something that we're interested in and we'd like to pursue in the future. Thank you.

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

ドレイパー [A]: 濱田さん、ありがとうございます。アラン・ドレイパーです。投資家の皆様からここ数年間お聞きしていたのは、まずはバックログについてです。もっと支出について透明性のある形で開示をしてほしいと、バックログについても開示してほしいということで、投資家の皆様からこういった情報について関心がおありだということに気がしました。

加えて、競合他社と同じように、差異について報告するように努めています。売上収益、数量、為替、パススルー、価格など、さまざまな差異についてももっと開示をしたいと思います。価格を含めてですけれども、それも投資家の皆様から出ている要請です。投資家の皆様から主に挙げた要望は以上の二つです。

加えて、エクイティ、株式報酬についても質問されています。現在株式報酬に関するプログラムは導入されていませんけれども、取締役会等で可能性について議論していきたいと思っています。投資家の皆様からのご提案は何らかの形で反映できればと考えております。

最後に、ジェネラリストが多いグループで、スペシャリストはあまりいない。もしかしたらスペシャリストがもっと必要かもしれない。例えば、税務の専門家が必要かもしれない。あるいはグローバル CIO のような人が必要かもしれない。そういった声も投資家の皆様からいただいています。こういった可能性も検討しています。コミュニケーションの結果発見したアイデアです。

Omura [Q]: Thank you very much. By the way, about shareholder return, what kind of discussions did you have with the stakeholders about shareholder return, and what conclusion did you have?

Hamada [A]: There were no particular numerical requests from stakeholders with regard to shareholder return, but we are continuously mentioning that investment and return would have to be well balanced. We have to repay our debt, and we have to be able to strike the best balance.

In addition, for the dividend payment amount, we have to disclose the numbers specifically as possible. At least I have not heard of any specific shareholder return and numerical request from investors. But here, again, Alan has been communicating more, so if you know something.

ドレイパー [A]: アランです。特に付言することはありませんが、役員の報酬と株価を結び付けるようにという議論がありました。具体的なそれ以外の発言はありません。以上です。

Momiyama [M]: Thank you for the questions. Next, Daiwa Securities, Ikeda-san, please.

池田 [Q]：お世話になっております。大和証券の池田です。ごめんなさい。時間オーバーしているので、1点だけ確認させてください。説明会の資料8ページ、財務 KPI のところで、高い水準に向けて数字強化していくという話があります。ここについては具体的にどういう目標に、どういう水準を高いと定義されるのかとか、こういうのは来週の説明会で言及いただけるものなんでしょうか。以上です。

濱田 [A]：ありがとうございます。具体的な数字を今申し上げられませんが、概略、こういう伸びを期待して目標として設定をするというイメージは具体的に持っております。ただ、中でもまだ目標に到達していない項目もございますので、それが主に収益性に関する部分にかなり連動していると思われまので、これについての目標達成をしっかりと成し遂げていきたいと。

収益性の部分で、COI など、これをどう捉えるかについては、まだ中計そのものの見直しを今計画していない中で、あと1年、2年間についての見通し、これは財務・経営企画がいろいろと検討しております。これもアランにコメントを求めたいと思います。

Draper [A]: This is Alan. Overall, we're still focusing, as Hamada-san mentioned, on the EBITDA margin target, for example. I think our target across the Group was to have above 17% EBITDA margin. We're not there yet. We're still pushing on companies to make sure they improve their margins, whether that be through pricing actions, productivity, or cost reduction. We'll continue to target that one. For example, EBITDA, we're still fighting and pushing towards our midterm plan goal that we set out two years ago. That's an example.

Core OI and, obviously, EBITDA quantity is well above where we expected, but we're still working on that quality of earnings. That's an area that we're going to still work on and target, but we'll provide a little bit more detail on the next meeting on the 22nd. Thank you.

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。

Zhang [Q]*: Good afternoon. This is [] Ying Zhang from CLSA. Thank you so much for taking my questions. I have two questions in hand. First, congratulations on your delivery of solid results.

Basically, my first question is regarding the semiconductor gases because we would expect a recovery in the semiconductor gas demand. Could you elaborate more on your growth in this area? Are there any kind of applications in DRAM as well as HBM applications? That's about it.

濱田 [A]：ありがとうございます。これは、半導体の材料ガスというのは非常にいろいろな種類があって、当社で全てを供給してるわけではございませんが、特にメモリー関係、NAND や DRAM の大きなユーザーさんですね。この業績というか生産量が非常に多く回復していくと考えております。

ただ、今現在、この時点で既に回復しているかということ、まだそこまで行っていません。実は前年の、昨年の後半ぐらいから、回復時期についての議論、いろいろなされておまして、これは当社の社内だけではなくて、いろいろ専門家の皆さんの中でも議論されているのもうご存じだと思いますけど

Ikeda [Q]: I'm Ikeda from Daiwa Securities. I just have one question for confirmation. On page eight, financial KPI to be enhanced, therefore, the higher level. What's the concrete target, and what level is defined as high? Maybe you can touch upon that in next week's meeting.

Hamada [A]: Thank you for the question. As for the concrete figures, we are not ready to mention, but we have a rough picture. There are some items which are not hitting the target especially concerning profitability-related indicators, so we aim to achieve those indicators. And core OI, how to pursue? We are not planning the review of MTP in the coming year or two. Our forecast is considered by the Finance and the Corporate Planning Department, so Alan, could you comment on that?

ドレイパー [A]：アランです。全体として、濱田さんがおっしゃったとおり、EBITDA マージンのターゲットにフォーカスしております。グループ全体として17%プラスの EBITDA マージンを目指しておりますけれども、まだそこまで到達をしておりませんので、マージン改善に努めております。

それから価格行動、生産性、コスト削減などを行って、EBITDA については目標達成を期しているところ。中計目標を達成するために2年前に策定をしたものです。コア OI に関して、数字に関しては期待以上のものと言えますけれども、その質のところでもまだ取り組みを進めているところです。詳しい内容については22日にお話しできればと思います。

Momiyama [M]: Thank you very much for your questions. Next, CLSA Securities, Mr. Zhang, please.

張 [Q]：こんにちは。CLSA の張です。ご質問の機会をいただきまして、ありがとうございます。質問があります。まず、良い業績だったこと、おめでとうございます。

半導体ガスの需要が回復すると見込まれていますけれども、どれぐらい半導体ガスの分野や成長を見込んでいるのか、具体的な用途としては DRAM など、どのような用途で特に成長を見込んでいらっしゃいますでしょうか。

Hamada [A]: Thank you very much. For semiconductor material gas, there are various kinds of semiconductor material gases, and NSHD is not supplying all types of gases, particularly memory-related, NAND, DRAM. There are large users in that industry, and the production volume for these kinds of semiconductor material gases are likely to recover significantly. However, as of now, have we seen a robust recovery? Not yet.

From the end of last year, we've been discussing about when we can see recovery not only within our company but including experts as well. But gradually, the timing of recoveries is being delayed. In our company, when are we going to see recovery in numbers and when can we recover to below the decline? We have to wait until this year or

も、だんだんと遅れてきておまして、当社の中で実際に数字が回復して、この半導体が落ち込む前のレベルまで回復するのは今年度の後半、年が明けるあたりぐらいではないかなと考えております。

この場合は今年度全体に対して寄与する数字はさほど大きくない。通期で考えますと残り3カ月程度になりますので、3分の1から4分の1程度が大きく改善すると見ております。

特に、いろんな新しいガスが取り上げられつつありまして、既存の、先ほどお話ししましたけど、ジボランですとか、そういういわゆる昔から使われている重要な半導体材料ガス、あるいはエッチング系のガス、これのほかに、2ナノですとか、あるいは7ナノは今当たり前になってきてますけども、こういう高集積の半導体に使われる用途のガスが増えてきております。

これはもうガスとっていいのかわかりませんが、露光装置の中で使われるいろんな材料、あるいはそれに対する設備機器なども当社は手掛けておりますので、こういったものの立ち上がりは、いわゆる汎用で使われる半導体材料ガスより少し前倒しで、いわゆる設備に関わりますので、少し前倒しで出てくるのではないかなと考えております。

Zhang [Q]: Thank you very much. Could I have a rough idea of what is the breakdown of your applications? Could you say about less than 30% is logic and 70% is for memory? And within memory, is it about half DRAM or NAND? Could we say that or not? Thank you.

濱田 [A]: 非常に難しい問題でございますが、先ほど申しましたように、メモリー関係、これは NAND と DRAM とは、お客さんに関わるので、別に申し上げにくいんですけども、メモリー関係のガスの需要量が圧倒的に多いです。非常にざくとした私の40年の経験だけで申し上げるのも大変失礼なんですけど、それこそ7割方はメモリー関係に使われるガスが、当社の半導体材料ガスの売上に寄与していると考えます。

それ以外のものについては、先ほど言いました、非常にレベルの高い集積度の中で使われるガス。今まではガスとしても捉えられていなかったような特殊な材料、これの供給が出てくると思います。

これは量的には非常に小さいと思いますけども、使われ始めたばかり。まだこちらからすると開発して間もない製品ということもございますので、簡単に申し上げますと、価格はそれなりのレベルで販売させていただきたいと思っております。価格ベースで考えるとかなり影響が出てくるとは思いますけども、繰り返しますが、量は圧倒的にメモリーが大きいです。

それは今現在でも、メモリー関係とロジック関係で、いわゆる一般の自動車関係に使われるロジックの半導体というのは、これはさほどの落ち込みもなくずっと動いてるんです。ところが、メモリーがずっと落ちこちているがために、圧倒的に当社の業績の中でも数字は落ちこちているという現象ですので、今申し上げましたような私の感覚はさほどずれていないのではないかなと思います。以上です。

the beginning of next year to clearly see when we can see a full-fledged recovery. Therefore, we do not expect a significant contribution this fiscal year. Until Q3, we do expect recovery, but not full-fledged recovery.

Various new types of gases are being requested. Diborane B₂H₆, for example, has been a very important semiconductor material gas that's been used from before, as well as etching-related gas. In the 2 nano or 7 nano, they are now taken for granted, but highly integrated semiconductor-related gases, we are seeing an increase in demand here.

I'm not sure whether I can call this gas, but various materials using lithography device as well as facility and equipment that we are offering as well, here, we are expecting earlier recovery than recovery for semiconductor-related gases.

張 [Q]: ありがとうございます。用途別の内訳を教えてください。30%ぐらいが、30%、70%がメモリー。メモリーのうち半分が DRAM とか NAND とか、そのような内訳はご開示いただけますでしょうか。

Hamada [A]: It's a very difficult question. As I briefly mentioned before, memory-related, because of a customer situation, I cannot give you a breakdown of memory, NAND or DRAM. But gas demand is extremely high for memory-related. I'm sorry to comment roughly from my 40 years' experience, but I think about 70% is for memory-related gas. I think about 70% of semiconductor gas is memory-related.

Other than that, there's gas used for highly integrated semiconductors, and there are also highly special materials that are not gas. We have just started to offer these equipments. Not so much time has passed since they were developed, but we do have those products as well.

In terms of price, there might be a significant impact. But in terms of volume, memory accounts for a very large portion of our semiconductor business. Memory and logic and semiconductors used for automobiles, for example, have not dropped so much, but memory as a whole is declining, so that impacted our company's performance as well. That's the sense I have. Thank you.

Zhang [Q]: Thank you. My second question comes to your relationship with Mitsubishi Chemical. I think it's a very sensitive and very difficult question, but could you give us a little bit color because your market cap is about 50% higher than your parent company? Is there a kind of request from your parent company to help them, or any kind of things you can do to contribute to growth? Or any kind of potential changes according to future prospects? That's it. Thank you.

濱田 [A]: ありがとうございます。まず今現在の数字としては、確かに時価総額がそういうことになっておりますが、当社と三菱ケミカルとの関係は契約をベースに基づいた関係で成り立っております、時価総額が上に逆転したということで何か影響されるものではございません。

ただ、皆様方のほうがよくご理解されてるかもしれませんが、実態として、収益の貢献度だとかは非常に当社今大きいものがあると自負しております。これは当社の産業ガスという事業構造そのものが、非常にレベルの高いところで推移されているということと、先ほどから申し上げてる価格上昇だとか、オペレーションの効率化だとか、こういったことを通じて、非常にいいレベルで収益を上げられるということ。

これが、当然ですけど、三菱ケミカル側に還元されますので、この関係といいますか、これを引き続き頑張る当社としては続けていくということで、それ以上でもそれ以下でもございません。今現在としてケミカルさんとの関係が何か変わるということを考えているわけではございません。以上です。

Zhang [Q]: Thank you much. Very helpful. That's it.

樫山 [M]: 皆様、ご質問ありがとうございました。お時間の都合によりましてお受けできなかった質問につきましては、後日個別のご取材で回答させていただきたく存じます。それでは、これにて2024年3月期第4四半期決算説明テレフォンカンファレンスを終了させていただきます。

なお、本日の電話会議の内容は、本日の録音データおよび書き起こし原稿の形で、当社コーポレートサイトのIRページにて公開する予定でございます。本日はご多用のところ、当社のテレフォンカンファレンスにご参加いただき、また多くのご質問をお寄せいただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

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

張[Q]: 第2に、三菱ケミカルとの関係で、お答えしにくい質問かもしれませんが、もう少し具体的にご説明いただきたいと思います。時価総額が親会社よりも高いということで、親会社に何か支援をすとか、親会社の成長に貢献するすとか、そういったことはできますでしょうか。時価総額が50%ほど高いです。

Hamada [A]: Yes, it is true that market cap at NSHD is higher than our parent company, but the relationship between us and Mitsubishi Chemical is based on a contract. Just because there's a reversal in the market cap, the relationship is not to be impacted.

I think you are aware very well of the fact that NSHD is making a significant contribution in terms of revenue because our main business is industrial gas, and the industrial gas performance is at a very high level, and we've been able to increase price and we are working on operational excellence.

Because of these reasons, we have been able to generate very solid revenue. This strong performance, of course, will be returned to Mitsubishi Chemical, and we would like to continue our effort to no more or nothing less than that. We are not considering a change in relationship between NSHD and Mitsubishi Chemical. Thank you.

張[Q]: ありがとうございます。有益な情報、ありがとうございます。

Momiyama [M]: Thank you all very much for your questions. In the interest of time and the questions that we couldn't take, we would like to respond to it on a one-on-one basis.

With this, we would like to conclude the Q4 FYE2024 earnings call. The content of today's conference call will be posted on the IR website based on the recorded data and the transcript. Thank you very much for taking the time out of your busy schedules to participate in today's conference call and for your many questions.

[END]

Document Notes

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

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。

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.