



日本酸素ホールディングス株式会社

2021年3月期 通期決算テレフォンカンファレンス

2021年5月10日



NIPPON SANSO Holdings Corporation

Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ended March 2021 Telephone Conference

May 10, 2021

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

原文 Original Transcription	同時通訳文 Simultaneous interpreting Transcription *
<p>登壇</p> <hr/> <p>樫山：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補足資料でございます。ご参加の皆様には、お手元にご用意いただきたく存じます。</p> <p>次に本日の説明者ですが、執行役員、財務・経理室長兼 CFO、ドレイパー、執行役員、経営企画室長、諸石、財務・経理室 IR 部長、梅原、財務・経理室経理部長、吉田、以上の 4 名です。</p> <p>続いて本日のプログラムですが、まず CFO のドレイパーより開会のご挨拶をさせていただきます。その後、IR 部長の梅原より決算概況につきまして、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>なお、本日は日本語と英語のバイリンガルで実施しており、同時通訳を実施しております。皆様にはそれぞれの言語の電話回線をお伝えしておりますので、誠に恐れ入りますが日本語回線の方は日本語で、英語回線の方は英語でお話いただきますようお願い申し上げます。質疑応答では、主に英語スピーカーのドレイパーが回答いたします。英語での対話を希望される方は、英語回線よりご参加ください。</p> <p>それでは、CFO のドレイパーより開会挨拶を申し上げます。</p> <p>Draper: Thank you. Good afternoon. And thank you for joining our year-end earnings call. I'll begin the call today with a brief business performance update on fourth quarter and fiscal year ending March 2021. And we'll also make some comments on our guidance for FY2022 before turning the call over to Mr. Umehara, NSHD's GM, Investor Relations.</p> <p>For the fourth quarter, January to March as compared to last year, sales were up 4.2% and core OI up 21%. These results reflect a significant recovery across our operating segments. Our strong core operating income leverage on the incremental sales was a result of cost-reduction actions, controlled spend, productivity improvements, pricing initiatives, and low energy costs, as well as some modest lapping of COVID effect, which began in late March 2020.</p> <p>I would like to remind everyone on the quarterly YoY performance. First-quarter sales were down approximately 12% and core OI down 35%. Second quarter, we saw sales down 6%, core OI down 5%. Third-quarter sales were down 1% and core OI, positive plus 4%. And then in the fourth quarter, we saw sales up 4% and core OI up 21%, as just mentioned.</p> <p>I would really like to thank the entire organization of approximately 20,000 employees for their hard work, dedication, and performance in these very unusual, uncertain, and challenging times.</p> <p>Turning to the full year. The strong sequential recovery enabled full-year results to be down a modest 3.8% on sales and 3.4% on core OI. This is a tremendous accomplishment given our first-quarter and second-quarter performance.</p> <p>In addition, full-year net income attributable to owners of the parent increased YoY by JPY1.9 billion or 3.5%.</p>	<p>Presentation</p> <hr/> <p>Soichiro Momiyama: [TD] today's NIPPON SANSO Holdings Corporation earnings call to explain our full-year financial results for the fiscal year ending in March 2021. My name is Momiyama, and I'm in charge of IR Division Group Finance and Accounting Office. Thank you very much for joining us.</p> <p>I would like to give you some information about today's conference. First of all, the conference materials are the financial results and supplementary materials that we have just released. I would like all of the participants to have them at your hand.</p> <p>Next, we have 4 presenters today: Draper, Executive Officer, Group Finance & Accounting Office and CFO; Moroishi, Executive Officer, Group Corporate Planning Office; Umehara, General Manager of IR; and Yoshida, General Manager of Accounting. These are the 4 presenters we have today.</p> <p>The program for today will begin with the opening remarks by CFO Draper. After that, Mr. Umehara, General Manager of IR, will provide an overview of the financial result, along with the presentation materials. Finally, there will be time for Q&A.</p> <p>Please note that today's presentation will be bilingual in Japanese and English with simultaneous interpretation provided.</p> <p>During the Q&A session, Alan will be the main English speaker. If you'd like to participate in the Q&A session in English, please view the English line.</p> <p>Well, then, we would like to ask Draper, CFO, to make his opening remarks.</p> <p>ドレイパー：ありがとうございます。こんにちは。本日は、当社の決算説明会にご参加いただきありがとうございます。本日のコールでは、まず 2021 年 3 月第 4 四半期および通期の業績について簡単にご説明し、そして 2022 年度のガイダンスについてもコメントした後、その後、NSHD の IR 部長、梅原さんにご挨拶をお願いします。</p> <p>第 4 四半期、1 月から 3 月期ですが、前年同期比は売上高がプラス 4.2%、コア OI がプラス 21.3%でした。これらの結果はオペレーションセグメント全体のオーガニックな回復を反映しています。売上増に対するコア営業利益のレバレッジが高いのはコスト削減活動、支出の抑制、生産性の向上、価格設定の工夫、そして低エネルギーコスト、そして 2020 年 3 月下旬に始まったコロナ効果の小幅な[音声不明瞭]の結果です、</p> <p>ここで皆様に、四半期ごとの前年同期比の業績を思い出していただきたいと思います。第 1 四半期の売上高はマイナス 12%、コア OI はマイナス 35%でした。第 2 四半期の売上高はマイナス 6%、コア OI はマイナス 5%、第 3 四半期の売上高はマイナス 1%、コア OI はプラス 4%、そして第 4 四半期の売上高はプラス 4%、コア OI はプラス 11%となりました。</p>

Net income turned positive in spite of the reduced operating income levels due to a JPY3.6 billion improvement in financing costs, of which approximately two-thirds is FX related, mostly due to a negative prior-year impact, and the remaining third from lower interest rates and debt.

In addition, income taxes were favorably impacted primarily in the fourth quarter by a positive JPY2.6 billion accounting adjustment on accumulated earnings of overseas subsidiaries due to the signing of a Japanese and Spanish tax treaty.

As I shift to fiscal year-end March 2022 outlook, we expect sales to increase to JPY865 billion, a JPY46.8 billion or 5.7% increase and core OI to improve to JPY96 billion, an JPY8.8 billion or 10% increase.

Due to the tax benefit of the JPY2.6 billion mentioned previously, net income attributable to shareholders of parent increases 5.4%. Excluding this item, net income would be up approximately 10.6%. I'm confident that we will achieve this fiscal year March 2022 outlook.

In addition, the NSHD Board of Directors approved an increase in the term-end dividend to JPY16 per share, up JPY2 from the interim dividend of JPY14 per share. It's anticipated that shareholders will approve the term-end dividend of JPY16 at the June 18 Annual Shareholder Meeting.

In addition, the assumed exchange rate utilized for the earnings forecast for the US dollar and euro are USD1 equals JPY105, and EUR1 equals JPY125, respectively.

I will now pass the call over to Mr. Umehara for an overall business update. Thank you.

梅原: それでは、早速ですが私、梅原から説明に入らせていただきます。

本日の説明資料、当社のホームページに掲載しております決算補足資料に沿って説明させていただきます。お手持ちの方はその資料をご覧ください。

まず事業環境に触れますと、前回2月に比べると、新型コロナウイルス感染症のワクチンの接種が進んでいる国がある一方、変異株等で感染が拡大している国もあって地域ごとに状況は異なっております。当社グループにおいては、現時点で産業ガスの生産および供給について、大きな支障が出ているというところはありません。一部、インド等でひっ迫しているという状況がございます。また、感染症拡大による景気の低迷、生産活動の減退の影響というのは一部残っておりますけれども、引き続き景気回復基調の中で強いパフォーマンスを発揮しているセグメントもございます。

加えて、このような異常で不確実な困難な時期に懸命に働き、献身的にまた業績を上げてくれた約2万人の従業員の組織全体に対して感謝したいと思います。

通年では、前四半期からの力強い回復により売上高で3.8%、そしてコアOIで3.4%の減少にとどめることができました。これは、第1四半期および上半期の業績を考えると非常に大きな成果です。また親会社の所有者に帰属する当期純利益は、前年同期比で19億円、3.5%増となりました。営業利益が減収したにもかかわらず、純利益がプラスに転じたのは36億円の財務コストの改善があったためです。このうち3分の2は為替の影響、主に[音声不明瞭]のマイナス影響、マイナス19に対してのものであります。そして、残りの3分の1は金利および負債残高の減少によるものです。

また法人税につきましては、主に第4四半期において、日本とスペインの租税条約の締結に伴い、海外子会社の累積利益に対する税効果調整額26億円が計上されたことにより、好影響を受けました。

さて2022年3月期の見通しについてですが、売上高は8,650億円、前年同期比468億円増、5.7%増、コアOIは960億円、同88億円増、そして10%増となる見込みです。なお、前述の26億円の税効果により、親会社株主に帰属する当期純利益は5.4%増加いたしました。この項目を除いた場合、当期純利益は約10.6%増となります。

当社の経営陣は、2020年3月期の業績見通しを達成することに集中し、目的、自信を持っております。そして加えて私どもの取締役会は当期、この期末配当1株当たり16円、中間配当1株当たり14円から2円増配を承認しました。

そして、またこの業績見通しにおける為替レートですが、1米ドルおよびユーロの想定為替レートは、それぞれ1米ドル105円、1ユーロ125円です。

それでは梅原に、全体的なビジネスアップデートをお願いしたいと思います。ありがとうございました。

Umehara: And without further ado, I, Umehara, would like to start my explanation.

Today's presentation materials will be posted on our website. So, may I explain using the full-term supplementary materials? Please refer to the materials on hand.

First, as for our business environment. Compared to the last meeting in February, many countries had made progress in vaccinating for COVID, whereas some countries are experiencing spread of mutant variants, so the situation differs region to region. As for our group, we do not have much trouble in producing or supplying our industrial gas at this moment of time but, in India, the situation is very difficult, however.

Although impact from economic slowdown and reduction in production still remain due to COVID, some segments are exerting strong performance in the continuing recovery of business.

1-1. 業績概要

単位：億円	20/3月期 通期実績 利益率	21/3月期 通期実績 利益率	前期比 増減率	21/3月期 通期予想 (2/2発表) 利益率
売上収益	8,502	8,182	-320 -3.8%	8,020
コア営業利益	903 10.6%	872 10.7%	-31 -3.4%	830 10.3%
非経常損益	35	15	-20	16
営業利益	939 11.0%	888 10.9%	-51 -5.4%	846 10.5%
金融損益	-147	-111	+36	-117
税引前利益	791	777	-14	729
法人所得税	-240	-208	+32	-233
当期利益	550	568	+18	496
(当期利益の帰属)				
親会社の所有者に帰属する当期利益	533 6.3%	552 6.7%	+19 +3.5%	481 6.0%
非支配持分に帰属する当期利益	16	16	-0	15

● 適用為替レート（期中平均レート）

単位：円	USD (米ドル)	EUR (ユーロ)	SGD (星ドル)	AUD (豪ドル)
2020年3月期	108.95	120.85	79.27	73.81
2021年3月期	105.94	124.07	77.76	76.71



3

1-1. Overview of business performance (YTD)

(Billions of yen)	FYE2020 Result Margin	FYE2021 Result Margin	YoY Change % Change	FYE2021 Forecast (Announced Feb. 2) Margin
Revenue	850.2	818.2	-32.0 -3.8%	802.0
Core operating income	90.3 10.6%	87.2 10.7%	-3.1 -3.4%	83.0 10.3%
Non-recurring profit and loss	3.5	1.5	-2.0	1.6
Operating income	93.9 11.0%	88.8 10.9%	-5.1 -5.4%	84.6 10.5%
Finance costs	-14.7	-11.1	+3.6	-11.7
Income before income taxes	79.1	77.7	-1.4	72.9
Income tax expenses	-24.0	-20.8	+3.2	-23.3
Net income	55.0	56.8	+1.8	49.6
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	53.3 6.3%	55.2 6.7%	+1.9 +3.5%	48.1 6.0%
Net income attributable to non-controlling interests	1.6	1.6	-0.0	1.5

● Foreign currency translations (average rate during the period)

Unit : JPY	USD	EUR	SGD	AUD
FYE2020	108.95	120.85	79.27	73.81
FYE2021	105.94	124.07	77.76	76.71



3

それでは3ページ、業績概要より説明いたします。売上収益は8,182億円で、前期比マイナス320億円、マイナス3.8%の減収となりました。前期と比較した為替換算レートによる影響額はマイナス7億円で、この影響を除くと313億円の減収となります。

なお為替レートは、USドルで前期4クォーター1ドル108円95銭、今期が4クォーター累計で1ドル105円94銭、ユーロについては、前期4クォーター累計で1ユーロ120円85銭、今期4クォーター累計で1ユーロ124円7銭ということで、USドルではマイナスの55億円、またユーロについては円安の影響でプラスの44億円、その他の通貨ではプラス4億円の影響がございました。

次にコア営業利益ですが、872億円で前期比マイナス31億円、マイナス3.4%の減益となりました。為替換算の影響額はプラス1億円であり、この影響を除くとマイナス32億円の減益となります。

次に非経常損益は、前期比マイナス20億円の減益、15億円となりました。この15億円の利益は、第3四半期の米国における訴訟の和解金の受け取りと、第4四半期に発生したアジアの関連会社の減損によるものということの合算値になります。よって、この非経常損益を含んだ営業利益は888億円となり、前期比マイナス51億円、マイナス5.4%の減益となりました。

金融損益は、マイナス111億円計上されておまして、前期比で36億円減少しております。これは、先ほどアランから説明があったとおり、財務コストの改善によるものです。また親会社の所有者に帰属

Now please turn to page 3, overview of business performance.

Revenue was JPY818.2 billion, down JPY32 billion YoY or minus 3.8%. Impact of foreign currency translation from the previous year was a negative JPY0.7 billion. Excluding this item, we are down JPY31.3 billion YoY in revenue. Exchange rate for the US dollar was JPY108.95 in the previous fourth quarter and JPY105.94 this fourth quarter, EUR120.8 in the previous fourth quarter, and EUR124.07 for these 4 quarters, so the currency impact for the US dollar was minus JPY5.5 billion and due to weaker yen against euro, a positive impact of JPY4.4 billion in other currencies, plus JPY0.4 billion.

As for core OI, core OI was JPY87.2 billion. That is down JPY3.1 billion YoY. Translational impact was plus JPY0.1 billion. Excluding this item, core OI is in minus JPY3.2 billion YoY.

Nonrecurring profit and loss was JPY1.5 billion, minus JPY2 billion YoY. This JPY1.5 billion, this is the total of the profit gain from a litigation settlement in the third quarter in the US and an impairment loss of an affiliated company in Asia in the fourth quarter. As a result, operating income, after nonrecurring profit and loss, was JPY88.8 billion, which is down JPY5.1 billion or minus 5.4% YoY.

Financial cost was minus JPY11.1 billion, an improvement of JPY3.6 billion YoY. This is due to the improvement in financial costs explained by Alan.

Net income attributable to owners of the parent was JPY55.2 billion, up JPY1.9 billion YoY, plus 3.5%. So altogether, revenue decrease and profit increased.

する当期利益は 552 億円で、前期比プラス 19 億円、プラス 3.5%の増益となり、全体を通じまして減収増益となりました。

1-2. セグメント別業績：国内ガス事業

単位：億円		20/3月期 通期	21/3月期 通期	増減額	増減率		
売上収益	ガス	パッケージ	セパレートガス 他	155	140	-15	-9.7%
		パッケージ 小計	155	140	-15	-9.7%	
		バルク	セパレートガス	481	457	-24	-5.1%
			炭酸ガス	227	216	-11	-4.9%
			ヘリウム	46	51	+5	+11.3%
			その他ガス	100	89	-11	-11.2%
			バルク 小計	855	814	-41	-4.9%
		オンサイト	セパレートガス	711	648	-63	-8.9%
			その他ガス	64	61	-3	-4.4%
			オンサイト 小計	775	709	-66	-8.5%
	LPガス		290	265	-25	-8.7%	
	特殊ガス		264	276	+12	+4.7%	
	小計		2,342	2,206	-136	-5.8%	
	機器・工事 他	ガス関連・プラント 他	777	740	-37	-4.8%	
		エレクトロニクス関連	195	221	+26	+13.2%	
溶接・溶断関連		246	220	-26	-10.3%		
小計		1,219	1,182	-37	-3.0%		
売上収益 合計		3,561	3,389	-172	-4.8%		
セグメント利益		287	291	+4	+1.3%		

売上収益増減要因

- ・バルク・オンサイト（セパレートガス）：
製造業全般で需要が大きく減少
- ・特殊ガス：半導体メーカー向けの出荷数量増
- ・機器・工事 他（エレクトロニクス関連）：
半導体メーカー向け機器・設備工事の計上

セグメント利益増減要因

- ・燃料価格下落によるコスト低減
- ・バルクでは、主にセパレートガスの減収による減益
- ・エレクトロニクス機器・工事での増収による増益
- ・ガス関連機器での減収による減益

5

続きまして、各セグメントの状況を説明いたします。まず国内ガス事業については、資料の 5 ページをご覧ください。回復基調ではございましたが、売上収益は 3,389 億円で前期比マイナス 172 億円、マイナス 4.8%の減収となりました。

減収の要因ですが、パッケージガスはマイナスの 15 億円、バルクはマイナス 41 億円の減収です。国内製造業の需要は、自動車産業など前期並みに回復しつつあるものの、鉄鋼、非鉄、輸送機器、金属加工、化学ですね、全般的に弱めであり、酸素、窒素、アルゴン、炭酸ガスともに減少いたしました。

またオンサイトについても、マイナス 66 億円の減収となりました。需要面での鉄鋼、特殊鋼、非鉄、化学向けの需要の減少によるものです。

LP ガスは、マイナス 25 億円の減収です。輸入価格に連動して販売価格が下落したことでの減収となっております。

1-2. Business Performance by Segment: Gas Business in Japan (YTD)

(Billions of yen)		FYE2020 Result	FYE2021 Result	Difference	% Change		
Revenue	Gases	Packaged	Air separation gases, other	15.5	14.0	-1.5	-9.7%
		Packaged subtotal	15.5	14.0	-1.5	-9.7%	
		Bulk	Air separation gases	48.1	45.7	-2.4	-5.1%
			Carbon dioxide	22.7	21.6	-1.1	-4.9%
			Helium	4.6	5.1	+0.5	+11.3%
			Other gases	10.0	8.9	-1.1	-11.2%
			Bulk subtotal	85.5	81.4	-4.1	-4.9%
		On-site	Air separation gases	71.1	64.8	-6.3	-8.9%
			Other gases	6.4	6.1	-0.3	-4.4%
			On-site subtotal	77.5	70.9	-6.6	-8.5%
	LP gas		29.0	26.5	-2.5	-8.7%	
	Specialty gases		26.4	27.6	+1.2	+4.7%	
	Subtotal		234.2	220.6	-13.6	-5.8%	
	Equipment and installation, other	Gas-related and plant, other	77.7	74.0	-3.7	-4.8%	
		Electronics-related	19.5	22.1	+2.6	+13.2%	
Welding and cutting-related		24.6	22.0	-2.6	-10.3%		
Subtotal		121.9	118.2	-3.7	-3.0%		
Revenue Total		356.1	338.9	-17.2	-4.8%		
Segment income		28.7	29.1	+0.4	+1.3%		

Reasons for changes in revenue

- ・ Bulk & On-site (Air separation gases): Demand decreased sharply across the manufacturing sector as a whole.
- ・ Specialty gases: Sales for semiconductor manufacturers increased.
- ・ Equipment and installation, other (Electronics-related): Sales of Equipment and installation for semiconductor manufacturers increased.

Reason for change in segment income

- ・ Lower costs due to falling fuel prices.
- ・ In bulk gases, earnings decreased mainly due to a decrease in revenue from air separation gases.
- ・ In Electronics related, earnings increased due to an increase in revenue from Equipment and installation.
- ・ In gas-related equipment, earnings decreased.

5

Next segment information. As for gas business in Japan, please refer to page 5.

Although we are in a recovery trend, revenue was JPY338.9 billion, down JPY17.2 billion or 4.8% YoY. The major reasons are: packaged gas, down JPY1.5 billion; bulk, down JPY4.1 billion in revenue. Although demand for domestic manufacturing industries is improving to the previous year's level, such as the automobile sector, steel, non-ferrous transportation equipment, metal processing chemicals are weak in general, which lead to decrease in oxygen, nitrogen, argon, and carbon gas.

On-site also decreased JPY6.6 billion. This is due to decrease in demand for steelmaking, vessel steel, non-ferrous, and chemicals.

LP gas decreased JPY2.5 billion in revenue. This is due to a decline in sales price linked to import price.

Specialty gases increased revenue by JPY1.2 billion. Demand for memory and CMOS sensors remained strong. Electronics-related and liquid crystal are on the recovery trend. However, demand for solar panel is weak.

Gas-related and plant was down JPY3.7 billion with the absence of a large project posted in the previous year. However, in the medical business, respirators and other special demand for home medical care related to COVID infection created an additional special demand of approximately JPY2.7 billion, which is included in the numbers.

特殊ガスは、プラス 12 億円の増収です。引き続き、メモリ、CMOS センサー等の需要は堅調です。その他、電子関連、液晶は回復基調ではございますけれども、ソーラーパネル向けは軟調というところで

続きましてガス関連・プラントでは、前期に計上された大型案件の剥落もあり、マイナス 37 億円の減収になりますが、医療関係ですね、新型コロナウイルス感染症に関連する人工呼吸器や在宅医療に対する特需として、プラスでだいたい 27 億円程度が含まれております。

エレクトロニクス関連では、半導体向け工事が堅調に推移をしまして、また MOCVD 関連の販売もございました。プラス 26 億円の増収となります。ただ溶接・溶断関連は、市況が全般的にやはり軟調でありまして、マイナス 26 億円の減収です。

続きましてセグメント利益ですが、291 億円で前期比プラス 4 億円、プラス 1.3%の増益となりました。増減要因ですが、電力コスト、燃料調整費の低下によりまして、前期比でプラス 11 億円の増益が含まれております。しかし、パッケージ、バルクでは、価格改定の効果が含まれているものの、上期の製造業の大幅な需要減の影響でマイナス 6 億円の減益でした。

オンサイトは、前期に引き続き製鉄所向けの減収に加えまして、特殊鋼、石油化学向けの減収もございまして、マイナス 8 億円の減益となりました。

続いて LP ガスは、需要減に加えて輸入価格の下落による減収がございましたが、損益としては前期比プラスの 1 億円となりました。

特殊ガスでは、CMOS、メモリ向けの需要は堅調に推移をして、損益としてはプラスの 2 億円です。

ガス関連・プラントでは、医療関連の特需効果がございました。前期の大型プラントの剥落もございました。これらを合わせまして、全体としてはマイナス 7 億円の減益となっております。

エレクトロニクス関連の機器・工事は、プラス 10 億円の増益です。

溶接・溶断関連は、減収によりマイナス 5 億円の減益となっております。また去年 2 クォーターで一過性の収益、経費減を含めたかたちでマイナス 6 億円ほど増益につながっております。

Electronics-related increased JPY2.6 billion with a strong construction demand for semiconductors and partly due to sales related to MOCVD equipment. Welding and cutting-related was minus JPY2.6 billion against the overall soft market.

Next, segment income. Segment income was JPY29.1 billion, which is up JPY0.4 billion or 0.4% YoY. Breakdown is as follows.

Plus JPY1.1 billion due to decrease in power cost adjustment expenses; however, in packaged and bulk, although there were some price revision effects, due to a significant reduction in demand from domestic manufacturers in the first half, it was down JPY0.6 billion.

In onsite, minus JPY0.8 billion due to decrease in revenue from steel mills and also specialty steel and petrochemicals.

LP gas was plus JPY0.1 billion, although demand decreased, and revenue decreased due to lowering of import price.

Specialty gas was plus JPY0.2 billion in profit, with strong demand in CMOS and memories.

Gas-related and plants did enjoy some special demands in Medical-related business. However, due to absence of a major planned project in the previous year, in total, all in all, including gas equipment was down by JPY0.7 billion.

Electronics-related installation was plus JPY1 billion.

Welding and cutting-related due to lower revenue was down by JPY0.5 billion.

In the second-quarter due to onetime gain in reduction expenses, profit increased by JPY0.6 billion this year.

1-2. セグメント別業績：米国ガス事業

単位：億円		20/3月期 通期	21/3月期 通期	増減額	増減率	
売上収益	パッケージ	セパレートガス 他	465	415	-50	-10.8%
		パッケージ小計	465	415	-50	-10.8%
	バルク	セパレートガス	365	352	-13	-3.5%
		炭酸ガス	255	239	-16	-6.1%
		ヘリウム	59	71	+12	+20.4%
		その他ガス	111	118	+7	+6.8%
		バルク小計	791	782	-9	-1.1%
	オンサイト	セパレートガス	98	92	-6	-6.8%
		その他ガス	133	118	-15	-11.4%
		オンサイト小計	232	210	-22	-9.4%
	LPガス		44	43	-1	-2.4%
	特殊ガス		63	65	+2	+3.6%
	小計		1,597	1,517	-80	-5.0%
	機器・工事 他	エレクトロニクス関連	49	59	+10	+19.2%
溶接・溶断関連		341	322	-19	-5.4%	
小計		391	382	-9	-2.3%	
売上収益 合計		1,988	1,899	-89	-4.5%	
セグメント利益		222	234	+12	+5.4%	

※為替換算による影響：売上収益 ▲54.9億円 セグメント利益 ▲6.2億円

売上収益増減要因

- ・パッケージ・バルク：製造業全般で需要が減少
- ・ヘリウム：価格改定効果による増収
- ・オンサイト：供給先の稼働低調による減収
- ・機器・工事 他（エレクトロニクス関連）：
半導体メーカー向け機器等の計上

セグメント利益増減要因

- ・バルクでは出荷数量減の一方、採算性を改善
- ・パッケージガス、溶接・溶断関連での減収による減益
- ・一過性収益の計上及び前期分割落

6

続いてページをめくっていただいて、米国ガス事業の説明をいたします。

米国ガス事業の売上収益ですが、1,899 億円で前期比マイナス 89 億円、マイナス 4.5%の減収でした。為替による影響額はマイナス 55 億円で、この影響を除いた事業ではマイナス 34 億円の減収となります。

決算補足資料の商品別売上収益は、為替による影響が含まれていますが、除いたもので申し上げます。パッケージガスがマイナス 38 億円、バルクはプラス 13 億円、オンサイトはマイナス 15 億円、LP ガスは横ばい、特殊ガスはプラス 4 億円、機器・工事では、エレクトロニクス関連はプラス 11 億円、溶接・溶断関連はマイナス 9 億円となります。

パッケージガスは、足元回復基調ではございます。自動車・輸送機器向けや金属加工向けの需要がコロナの影響で減退したことが響いているというところです。

バルクのプラス 13 億円の内訳は、セパレートガスはマイナス 3 億円、炭酸ガス・ドライアイスはマイナス 9 億円ですが、いずれのガスも 2 クォーター以降は回復基調です。

またヘリウムはプラス 14 億円、その他ガスで、プラス 11 億円の増収となっています。

1-2. Business Performance by Segment: Gas Business in the U.S. (YTD)

(Billions of yen)		FYE2020 Result	FYE2021 Result	Difference	% Change	
Revenue	Packaged	Air separation gases, other	46.5	41.5	-5.0	-10.8%
		Packaged subtotal	46.5	41.5	-5.0	-10.8%
	Bulk	Air separation gases	36.5	35.2	-1.3	-3.5%
		Carbon dioxide	25.5	23.9	-1.6	-6.1%
		Helium	5.9	7.1	+1.2	+20.4%
		Other gases	11.1	11.8	+0.7	+6.8%
		Bulk subtotal	79.1	78.2	-0.9	-1.1%
	On-site	Air separation gases	9.8	9.2	-0.6	-6.8%
		Other gases	13.3	11.8	-1.5	-11.4%
		On-site subtotal	23.2	21.0	-2.2	-9.4%
	LP gas		4.4	4.3	-0.1	-2.4%
	Specialty gases		6.3	6.5	+0.2	+3.6%
	Subtotal		159.7	151.7	-8.0	-5.0%
	Equipment and installation, other	Electronics-related	4.9	5.9	+1.0	+19.2%
Welding and cutting-related		34.1	32.2	-1.9	-5.4%	
Subtotal		39.1	38.2	-0.9	-2.3%	
Revenue Total		198.8	189.9	-8.9	-4.5%	
Segment income		22.2	23.4	+1.2	+5.4%	

*Impact of foreign currency translation: Negative impacts of ¥5.49 billion on revenue and ¥0.62 billion on segment income

Reasons for changes in revenue

- ・ Packaged & Bulk: Demand decreased across the manufacturing sector as a whole.
- ・ Helium: Revenue increased due to pricing effects.
- ・ On-site: Revenue decreased due to low levels of operation.
- ・ Equipment and installation, other (Electronics-related): Sales of Equipment and installation for semiconductor manufacturers increased.

Reason for change in segment income

- ・ Profitability improved in bulk gases despite decreasing shipment volume.
- ・ Earnings decreased due to a decline in revenue from packaged gases and welding and cutting-related business.
- ・ Temporary income and removal of prior-year amounts.

6

Next, gas business in the United States.

Revenue of the US gas business was JPY189.9 billion, down JPY8.9 billion or 4.5% YoY. Impact of foreign currency translation was minus JPY5.5 billion. Excluding translational impact, revenue would have been down by JPY3.4 billion.

In the supplementary materials, the translational impact is included in the revenue for each of the products. So, I will give you the variance from the previous year by products, excluding translational impact: packaged, down JPY3.8 billion; bulk, plus JPY1.3 billion; on-site, minus JPY1.5 billion; LP gas, flat; specialty gas, plus JPY0.4 billion; and in equipment and installation, electronics-related was plus JPY1.1 billion; welding and cutting-related was minus JPY0.9 billion.

Packaged gas is recovering recently. However, demand for auto and transportation equipment, metal processing largely decreased.

The breakdown of plus JPY1.3 billion in Bulk are as follows: separate gas, minus JPY0.3 billion; carbon dioxide and dry ice, minus JPY0.9 billion; however, both gases are recovering from the second quarter onward, helium, plus JPY1.4 billion; and other gases, up JPY1.1 billion in revenue.

On-site reduced revenue by JPY1.6 billion due to overall decrease in demand, including separate gas and other gases.

In electronics, specialty gas increased JPY0.4 billion YoY and Equipment and installation due to increase in domestic demand.

Welding and cutting-related largely decreased revenue by JPY0.9 billion, although we are starting to see a recovery from the decrease in demand for autos and construction-related in the first half.

オンサイトですが、セパレート、その他のガスを含め全般的な需要減退により、前期比マイナス 16 億円の減収です。エレクトロニクス向けは国内需要増により、特殊ガスで前期比プラス 4 億円、機器・工事でプラス 11 億円の増収です。

溶接・溶断関連の販売は、上期での自動車・建設関連の需要減から回復しつつあるものの、マイナス 9 億円と大幅に減収となりました。

続いてセグメント利益ですが、234 億円で前期比プラス 12 億円、プラス 5.4%の増益となりました。為替による影響はマイナス 6 億円で、為替影響を除くとプラス 18 億円の増益になります。前期比プラス 18 億円の内訳ですが、まずバルク、パッケージの内訳については、1 クォーターでコロナの経済減速の影響を大きく受けておりますが、2 クォーター以降は価格改定の効果もあり、セパレートガスではプラス 8 億円、炭酸ガスでプラス 2 億円、ヘリウムは価格改定が進みプラス 5 億円の増益です。

ハードグッズ、パッケージ関連は、残念ながらマイナス 5 億円の減益となっております。

オンサイトについてはマイナス 4 億円の減益、機器関係では、エレクトロニクス向けでプラス 1 億円の減益です。

また合理化による原価低減コストダウン等で、3 億円ほど収益の貢献が入っております。

また今期の一過性の計上としては、プラス 22 億円ほど入っております。内訳としては、3 クォーターに発生した保険金です。プラス 6 億円に加えて、4 クォーターで一時的な消費電力の低減化による効果ということで、8 億円入っています。また、その他一過性のコストダウン等で、4 クォーターまでにプラス 8 億円の計上がありました。前期は 2 クォーターに 13 億円の一過性を計上しておりましたので、その剥落と合わせると一過性の収益としてはプラス 9 億円となっております。

Next, segment income. Segment income was JPY23.4 billion, up JPY1.2 billion or 5.4% YoY. Impact of foreign currency translation was minus JPY0.6 billion; excluding translational impact, plus JPY1.8 billion.

The breakdown of the positive difference of JPY1.8 billion YoY is as follows: Bulk and Packaged was largely affected by the economic slowdown due to COVID in the first quarter. However, from second quarter onward, partly due to price-revision effects, separate gas was plus JPY0.8 billion; carbon dioxide, plus JPY0.2 billion; helium, due to price revision, plus JPY0.5 billion; hard goods and package-related, unfortunately, down JPY0.5 billion; On-site decreased by JPY0.4 billion in income.

In equipment, electronics-related was down JPY0.1 billion. Also due to streamlining efforts, cost reduction contributed to income by a positive JPY0.3 billion.

There was also a onetime gain of JPY2.2 billion this term, which comprises plus JPY0.6 billion for insurance money in the third quarter, and also a tentative plus JPY0.8 billion was posted as a power consumption reduction effort. And in the fourth quarter, an additional plus JPY0.8 billion due to onetime cost reduction.

Last year, we had JPY1.3 billion tentative onetime, so with the removal of that item, one-off gain would be plus JPY0.9 billion this year.

1-2. セグメント別業績：欧州ガス事業

単位：億円		20/3月期 通期	21/3月期 通期	増減額	増減率		
売上収益	ガス	パッケージ	セパレートガス 他	406	381	-25	-6.3%
		パッケージ 小計	406	381	-25	-6.3%	
		バルク	セパレートガス	386	385	-1	-0.2%
			炭酸ガス	242	227	-15	-6.1%
			ヘリウム	78	77	-1	-1.0%
			その他ガス	70	73	+3	+4.0%
			バルク 小計	777	764	-13	-1.7%
		オンサイト	セパレートガス	223	218	-5	-2.4%
			その他ガス	37	35	-2	-4.4%
			オンサイト 小計	260	253	-7	-2.6%
	特殊ガス		67	67	+0	+0.4%	
	小計	1,512	1,466	-46	-3.0%		
	機器・工事 他	ガス関連・プラント 他	113	106	-7	-6.3%	
		溶接・溶断関連	29	27	-2	-8.8%	
小計		143	133	-10	-6.8%		
売上収益 合計		1,655	1,600	-55	-3.3%		
セグメント利益		248	212	-36	-14.5%		

※為替換算による影響：売上収益 +44.1億円 セグメント利益 +6.6億円

※今期に商品集計区分を見直したため、上記2020年3月期通期実績で表示している業績情報は前期の開示情報と異なります。

売上収益増減要因

- パッケージ：主にイタリアでの冷媒事業（次世代冷媒）の販売軟調に加え、セパレートガスを中心に減収
- バルク・オンサイト：製造業全般で需要が減少

セグメント利益増減要因

- バルクでは出荷数量減の一方で、採算性が改善
- バルク・パッケージほか全般で減収による減益
- 冷媒事業（次世代冷媒）の販売軟調による減益

7

次に、欧州事業の業績を説明いたします。7ページになります。欧州事業については、早い段階から新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けております。欧州ガス事業の中心的な市場でもありますスペイン、イタリアなどで大きな影響を受けておりますが、2クォーター以降は、急激な回復を見せております。現地通貨ベースでも下半期の期間実績では、前期を上回る売上収益となりました。

欧州事業の売上収益は1,600億円、前期比マイナス55億円、マイナス3.3%の減収となりました。為替による影響はプラス44億円で、この影響を除いた事業ではマイナス99億円の減収となります。

決算補足資料の商品別売上収益には、為替による影響が含まれておりますので、除いたものの商品別の増減額を申し上げます。パッケージでマイナス36億円、バルクでマイナス34億円、オンサイトでマイナス14億円、特殊ガスでマイナス2億円、機器・工事では、ガス関連などでマイナス10億円、溶接・溶断関連でマイナス3億円となっております。

パッケージに関しては、主にイタリアの冷媒事業で次世代代替フロンへの切替需要が、年間を通じて低迷していることが影響をしております。また、バルクガスでは全体的な需要減ということで、内訳はセパレートガスがマイナス11億円、炭酸がマイナス21億円、ヘリウムはマイナス3億円となっております。

1-2. Business Performance by Segment: Gas Business in Europe (YTD)

(Billions of yen)		FYE2020 Result	FYE2021 Result	Difference	% Change		
Revenue	Gases	Packaged	Air separation gases, other	40.6	38.1	-2.5	-6.3%
		Packaged subtotal	40.6	38.1	-2.5	-6.3%	
		Bulk	Air separation gases	38.6	38.5	-0.1	-0.2%
			Carbon dioxide	24.2	22.7	-1.5	-6.1%
			Helium	7.8	7.7	-0.1	-1.0%
			Other gases	7.0	7.3	+0.3	+4.0%
			Bulk subtotal	77.7	76.4	-1.3	-1.7%
		On-site	Air separation gases	22.3	21.8	-0.5	-2.4%
			Other gases	3.7	3.5	-0.2	-4.4%
			On-site subtotal	26.0	25.3	-0.7	-2.6%
	Specialty gases		6.7	6.7	+0.0	+0.4%	
	Subtotal	151.2	146.6	-4.6	-3.0%		
	Equipment and installation, other	Gas-related and plant, other	11.3	10.6	-0.7	-6.3%	
		Welding and cutting-related	2.9	2.7	-0.2	-8.8%	
Subtotal		14.3	13.3	-1.0	-6.8%		
Revenue Total		165.5	160.0	-5.5	-3.3%		
Segment income		24.8	21.2	-3.6	-14.5%		

*Impact of foreign currency translation: Positive impacts of ¥4.41 billion on revenue and ¥0.66 billion on segment income

*The financial information presented under FYE2020 results differs from the information previously disclosed in FYE2020 because product aggregation categories were revised in the term under review.

Reasons for changes in revenue

- Packaged: Lower revenue centered on air separation gases, in addition to soft sales mainly in the refrigerant gas business (next-generation refrigerant gas) in Italy.
- Bulk & On-site: Demand decreased across the manufacturing sector as a whole.

Reason for change in segment income

- Profitability improved in bulk gases despite decreasing shipment volume.
- Earnings decreased due to a decline in revenue across Bulk, Packaged and all other areas generally.
- Earnings decreased due to soft sales in the refrigerant gas business (next-generation refrigerant gas).

7

Next, gas business in Europe. Page 7, please.

Europe has been impacted by COVID from an early stage. And Spain and Italy, who are the central markets of the European gas business, have also been heavily impacted. However, from the second quarter onward, revenue increased from the same period of the previous year's second half even in a local currency basis. Revenue for European gas business was JPY160 billion, down JPY5.5 billion or 3.3% YoY. Impact of foreign currency translation was plus JPY4.4 billion. Excluding this, revenue would be down JPY9.9 billion YoY.

The revenue numbers for each product in the supplementary materials reflect foreign currency impacts. Thus, I will explain the variance of each product in the previous year, excluding translational impact.

Packaged, minus JPY3.6 billion; bulk, minus JPY3.4 billion; on-site, minus JPY1.4 billion; specialty gas, minus JPY200 million; equipment and installation and gas-related, minus JPY1 billion; welding and cutting-related, minus JPY2.3 billion.

In packaged gas, demand for switching to the next-generation refrigerant gas in the refrigerant gas business in Italy have been sluggish throughout the year, and that has affected the results.

In bulk gas, overall demand decreased. And breakdown: air separation gas, minus JPY1.1 billion; carbon dioxide, minus JPY2.1 billion, helium, minus JPY300 million.

On-site toward the third quarter, steel demand started to recover, but slowdown in the first half resulted in decrease of JPY1.4 billion. In specialty gas, mainly due to drop in electronics and for automotive, decreased by JPY200 million; plant and gas-related, minus JPY1 billion; and Welding and cutting-related, minus JPY300 million.

オンサイトは、3クォーターにかけて鉄鋼需要が大きく回復してきているものの、上期の低迷の影響を受けてマイナス14億円となっております。また特殊ガスは、主に車載向けのエレクトロニクス向けの需要減ということでマイナス2億円です。

ガス関連・プラントはマイナス10億円、溶断・溶接関連がマイナス3億円です。

続いて、セグメント利益ですが212億円で前期比マイナス36億円、マイナス14.5%と累計では大きな減益となっております。為替による影響はプラス7億円で、為替影響を除くとマイナス43億円の減益になります。増減要因は、新型コロナウイルス感染症拡大による産業全体の需要減による販売数量の減少というところが要因になりますが、3クォーター以降は価格改定の効果だけでなく、数量影響、数量についても回復が見られております。

1-2. セグメント別業績：アジア・オセアニアガス事業

単位：億円		20/3月期 通期	21/3月期 通期	増減額	増減率	
売上収益	パッケージ	セパレートガス 他	35	35	-0	-1.2%
		パッケージ小計	35	35	-0	-1.2%
	バルク	セパレートガス	158	151	-7	-4.1%
		炭酸ガス	19	18	-1	-3.6%
		ヘリウム	57	57	-0	-1.1%
		その他ガス	27	29	+2	+7.4%
		バルク小計	262	256	-6	-2.2%
	オンサイト	セパレートガス	37	37	-0	-0.1%
		オンサイト小計	37	37	-0	-0.1%
		LPガス	141	142	+1	+1.2%
		特殊ガス	274	327	+53	+19.5%
	小計		750	799	+49	+6.5%
	機器・工事 他	ガス関連・プラント 他	174	151	-23	-13.0%
		エレクトロニクス関連	68	58	-10	-14.6%
溶接・溶断関連		52	43	-9	-16.7%	
小計		294	253	-41	-14.0%	
売上収益 合計		1,045	1,053	+8	+0.7%	
セグメント利益		99	94	-5	-4.6%	

※為替換算による影響：売上収益 +3.6億円 セグメント利益 +0.8億円

売上収益増減要因

- ・バルク：一部の地域では都市封鎖等の影響で、需要が大幅に減少し、出荷数量減。
- ・特殊ガス：中国・台湾での電子材料ガスの出荷は好調
- ・機器・工事 他：製造業全般で需要が減少

セグメント利益増減要因

- ・中国・台湾での電子材料ガスの増収による増益
- ・豪州でのLPガス事業の採算性改善
- ・東南アジア全般での減収による減益
- ・関係会社での固定資産減損損失

8

次に、アジア・オセアニアのガス事業の説明をいたします。資料の8ページです。アジア・オセアニアのガス事業も、一般的に1クォーター、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けておりますが、産業ガスの分野も復調の傾向が見られております。また東アジアでのエレクトロニクス向けの需要は、新型コロナウイルスの影響は受けずに堅調に推移をしております。

Now, moving on to segment income, which was significantly reduced to JPY21.2 billion, down JPY3.6 billion or minus 14.5% compared to the previous year. Impact of FX translation was positive JPY700 million. Excluding this, income was down JPY4.3 billion.

A main factor for decrease is decline in sales volume due to the industry-wide decrease in demand caused by COVID-19 pandemic. However, since the third quarter, we saw not only price revision effect but also recovery trend in volume as well.

1-2. Business Performance by Segment: Gas Business in Asia and Oceania (YTD)

(Billions of yen)		FYE2020 Result	FYE2021 Result	Difference	% Change	
Revenue	Packaged	Air separation gases, other	3.5	3.5	-0.0	-1.2%
		Packaged subtotal	3.5	3.5	-0.0	-1.2%
	Bulk	Air separation gases	15.8	15.1	-0.7	-4.1%
		Carbon dioxide	1.9	1.8	-0.1	-3.6%
		Helium	5.7	5.7	-0.0	-1.1%
		Other gases	2.7	2.9	+0.2	+7.4%
		Bulk subtotal	26.2	25.6	-0.6	-2.2%
	On-site	Air separation gases	3.7	3.7	-0.0	-0.1%
		On-site subtotal	3.7	3.7	-0.0	-0.1%
	LP gas		14.1	14.2	+0.1	+1.2%
	Specialty gases		27.4	32.7	+5.3	+19.5%
	Subtotal		75.0	79.9	+4.9	+6.5%
	Equipment and installation, other	Gas-related and plant, other	17.4	15.1	-2.3	-13.0%
		Electronics-related	6.8	5.8	-1.0	-14.6%
Welding and cutting-related		5.2	4.3	-0.9	-16.7%	
Subtotal		29.4	25.3	-4.1	-14.0%	
Revenue Total		104.5	105.3	+0.8	+0.7%	
Segment income		9.9	9.4	-0.5	-4.6%	

*Impact of foreign currency translation: Negative impacts of ¥0.36 billion on revenue and ¥0.08 billion on segment income

Reasons for changes in revenue

- ・ Bulk: In some areas, shipment volume decreased, as demand fell sharply in response to the impact of city lockdowns etc..
- ・ Specialty gases: Shipments were favorable in China and Taiwan.
- ・ Equipment and installation, other: Demand decreased across the manufacturing sector as a whole.

Reason for change in segment income

- ・ Earnings increased due to an increase in revenue from specialty gases in China and Taiwan.
- ・ Profitability improved in the LP gas business in Australia.
- ・ Earnings decreased due to a decrease in revenue in South East Asia as a whole.
- ・ Impairment loss regarding tangible asset in the subsidiaries.

8

Now moving on to Asia/Oceania gas business. Please turn to page 8.

Gas business in Asia and Oceania was also broadly affected by COVID-19 pandemic in the first quarter, but the recovery trend in the industry gas segment has started to appear. In East Asia, demand for electronics was not affected by COVID-19 and has been performing strongly.

Revenue was JPY105.3 billion, up JPY800 million YoY, 0.7% increase. FX impact was positive JPY400 million. Excluding this impact, revenue increased by JPY400 million.

売上収益ですが、1,053 億円で前期比プラス 8 億円、0.7%の増収となっております。為替による影響はプラス 4 億円で、この影響を除いた事業ではプラス 4 億円の増収となっております。

続いて、商品別為替の影響を除いたものを申し上げます。パッケージガスでマイナス 1 億円、バルクガスでマイナス 4 億円、オンサイトは横ばい、LP ガスはマイナス 2 億円、特殊ガスはプラス 54 億円、ガス関連・プラント他はマイナス 24 億円、エレクトロニクス機器・工事でマイナス 12 億円、溶接・溶断関連でマイナス 8 億円となります。

バルクガスのマイナス 4 億円の内訳ですが、セパレートガスがマイナス 6 億円です。国で言いますと、中国ではプラス 2 億円、ベトナムもプラス 1 億円ですが、フィリピンはマイナス 5 億円、タイはマイナス 3 億円、マレーシア、シンガポールでマイナス 1 億円、豪州でもマイナス 1 億円ということで、それぞれ前期比減となっております。

また炭酸ガスはマイナス 1 億円、ヘリウムはプラス 1 億円で、中国では一部市況の軟化の影響も受けておりますがインド等での販売が回復基調となって、前期比では増となっております。また、その他ガスがプラス 2 億円です。

続いて LP ガスは、タイの需要低迷によりましてマイナス 2 億円の減収となっております。

特殊ガスでは、半導体市況の堅調を受けて需要が上がっております。前期比でプラス 54 億円、地域別では中国でプラス 36 億円、台湾ではプラス 14 億円、シンガポールはプラス 5 億円の増収、韓国はマイナス 2 億円の減収となっています。また、その他の地域ではプラス 1 億円の増収となっています。

ガス関連プラントではスポットの工事などがあったものの、シンガポール、マレーシアでの Leeden NOX の、主には防火関連設備が低調であったこともありまして、マイナス 24 億円の減収となっております。

また、エレクトロニクス関連の機器・工事では、台湾での進行基準のベースがあり、あと前期の剥落等もありまして、マイナス 12 億円の減収となっております。また溶接・溶断関連ですが、前期比でマイナス 8 億円ですが、シンガポールでの 1 クォーターの COVID-19 による建設活動停止等の影響を受けてマイナス 4 億円、また中国でもマイナス 4 億円の減収となりました。

次にセグメント利益ですが、94 億円で前期比マイナス 5 億円となっております。為替による影響はプラス 0.8 億円で、この影響を除いた事業ではマイナス 5.8 億円の減益となります。Leeden NOX では減収に伴った減益でマイナス 3 億円、ベトナムはプラス 1 億円の増益、中国の産業ガスはマイナス 3 億円、フィリピンもマイナス 1 億円、タイもマイナス 1 億円の減益となっております。またインドについては、ほぼ横ばいです。

Supagas ではプラスの 5 億円の増益、利益貢献の局面を維持しております。

Next, supplementary materials include impact of FX translation, but I want to share YoY changes by product, excluding that impact.

Packaged, minus JPY100 million; bulk gas, minus JPY400 million; on-site, flat; LP gas, minus JPY200 million; specialty gas, positive JPY5.4 billion; plant and gas-related and others, minus JPY2.84 billion; electronics equipment and installation, minus JPY1.2 billion; welding and cutting-related, minus JPY800 million.

Breakdown of bulk decrease of JPY400 million: air separation gas, minus JPY600 million. By country: in China, plus JPY200 million; Vietnam, plus JPY100 million, but the Philippines, minus JPY500 million; Thailand, minus JPY300 million; Malaysia, Singapore, minus JPY100 million; Australia, minus JPY100 million, respectively. So, those are the decreases.

Carbon dioxide, minus JPY100 million; helium, plus JPY100 million. China has been affected by partially softer market, but sales in India showed sales recovery and grew YoY. In other gases, plus JPY200 million.

LP gas, due to sluggish demand in Thailand, revenue declined by JPY200 million.

Specialty gas demand has been increasing in response to stronger semiconductor market, an increase of JPY5.4 billion on YoY basis. Breakdown by region: China, plus JPY3.6 billion; Taiwan, plus JPY1.4 billion; Singapore, plus JPY500 million in revenue; South Korea, minus JPY200 million; and other regions, plus JPY100 million.

And plant and gas-related, despite some installation works on spot in Singapore and Malaysia, [GD] NOx, flattish performance mainly in fire prevention-related equipment resulted in decrease of revenue by JPY2.4 billion. Electronics-related equipment installation declined in revenue of—based on the percentage of the completion method in Taiwan, the decline of JPY1.2 billion. Welding and cutting-related, down JPY800 million YoY, and this was affected by the suspension of installation activities in the first quarter in Singapore due to COVID-19 and minus JPY400 million and another JPY400 million decrease in revenue in China.

Next, segment income: JPY9.4 billion, down JPY500 million YoY. FX impact was positive JPY80 million. Excluding this, income was lower by JPY580 million YoY.

The NOx revenue declined, resulting in a JPY300 million drop in income: Vietnam, plus JPY100 million; China, industrial gas, minus JPY300 million; the Philippines, minus JPY100 million; Thailand, minus JPY100 million in income; and India, almost flat. [Specialty] gas, plus JPY500 million, contributing to be a profit contributor.

Electronics-related, specialty gas and equipment and installation all included, resulted in growth of income by JPY400 million. In Myanmar, where our local subsidiary is operating, due to political circumstances, business has not been done as originally scheduled. And thus, minus JPY750 million of the impairment loss of the fixed asset was booked.

エレクトロニクス関連では、特殊ガスと機器・工事を含めてプラス4億円の増益になりました。

また、当社の現地法人にて事業を行っているミャンマーにおきましては、政治的な背景もありまして当初の計画どおりに事業が行いにくい環境になっているということで、マイナス7.5億円、固定資産の減損を計上しております。

1-2. セグメント別業績：サーモス事業

単位：億円		20/3月期 通期	21/3月期 通期	増減額	増減率
売上収益	国内	218	204	-14	-6.4%
	海外	32	35	+3	+7.5%
売上収益 合計		251	239	-12	-4.6%
セグメント利益		72	52	-20	-27.6%

※為替換算による影響：売上収益 ▲0.0億円 セグメント利益 ▲0.0億円

売上収益増減要因

- 国内：外出・店頭営業活動の自粛による販売機会の逸失で、主力のケータイマグは出荷数量減。一方で、在宅での巣籠もり需要によりフライパン・タンブラーは堅調
- 海外：各地域で出荷数量が下期にかけて回復に転じ増収

セグメント利益増減要因

- 国内：新学期や行楽シーズン等の需要期で、販売機会を活かせず、主力であるケータイマグの減収による減益
- 海外：持分法適用会社の販売は低調

9

続きまして、サーモス事業について説明いたします。資料の9ページです。売上収益は239億円で前期比マイナス12億円、マイナス4.6%の減収となりました。為替による影響はほとんど受けてございません。

国内事業ではマイナス14億円の減収となりました。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、主力製品であるスポーツボトル、ケータイマグの需要低下、また海外のお土産として利用されていたインバウンドの需要もなくなりました。インバウンド需要の戻りというのはありませんが、感染予防をしながらの日常生活の回復により、第4クォーターでは緊急事態宣言の合間の期間で、スポーツボトルやケータイマグの需要というのは非常に旺盛になっております。また、巣籠もり消費といわれる家庭内で利用されるフライパンやタンブラーの需要は現在も増えており、このカテゴリーの中でも好調に推移しております。

1-2. Business Performance by Segment: Thermos Business (YTD)

(Billions of yen)		FYE2020 Result	FYE2021 Result	Difference	% Change
Revenue	Japan	21.8	20.4	-1.4	-6.4%
	Overseas	3.2	3.5	+0.3	+7.5%
Revenue Total		25.1	23.9	-1.2	-4.6%
Segment income		7.2	5.2	-2.0	-27.6%

*Impact of foreign currency translation: Negative impacts of ¥0.00 billion on revenue and ¥0.00 billion on segment income

Reasons for changes in revenue

- Japan: Sales opportunities were lost due to restrictions on movement and voluntary suspension of business activities at retail stores, resulting in a decrease in shipment volume of main products such as portable mugs. Meanwhile, stay-at-home demand supported firm sales of frying pans and tumblers.
- Overseas: Revenue increased due to a recovery in shipment volume in various regions.

Reason for change in segment income

- Japan: Earnings from the main products such as portable mugs decreased due to a substantial decline in revenue, as the Group was unable to capitalize on sales opportunities associated with periods of high demand such as the leisure season.
- Overseas: Sales slowed at group companies accounted for by the equity.

9

Next, Thermos business on page 9.

Revenue: JPY23.9 billion, down JPY1.2 billion or 4.6% lower from the previous year. There is almost no impact from FX translation. Japan business: decrease of JPY1.4 billion in revenue and demand for our mainstay products, sports bottles and portable mugs, decreased due to the pandemic, and inbound demand for souvenirs mainly by tourists has disappeared, which is not expected to come back, but for the return of daily life, while taking infection prevention measures, demand for sports bottles and portable mugs were strong in between the period, between the declarations of emergency in the fourth quarter.

Also, stay-at-home consumption, namely demand for frying pans and tumblers used at home, keeps growing even now, and this category also is performing strongly.

Now, moving to the overseas market. South Korea: Slowdown in economy and changes in sales environment caused by the Japan/Korea relationships and manufacturing plants in Malaysia and the Philippines suspended its operation due to lockdown in the first quarter, and it has affected the result. But since the third quarter, operation has gone up lately and plus JPY300 million YoY.

Now, segment income: JPY5.2 billion and down JPY2 billion or 27.6% drop YoY. Almost no impact from FX translation.

続いて海外ですが、韓国にて景気の低迷と日韓関係による販売環境の変化の影響を受けまして、また、マレーシア、フィリピンの生産工場では、第1クォーターのロックダウンによる工場停止の影響を受けましたが、第3クォーター以降は足元の操業は上がっており、前期比ではプラス3億円となっております。

続いてセグメント利益ですが、52億円で前期比マイナス20億円、マイナス27.6%の減益となりました。為替の影響は、ほぼありません。国内では減収により、マイナス3億円の減益です。海外では工場のロックダウンなども影響があり、マイナス3億円の減益となっております。また持分法の利益、海外になりますが、こちらはマイナス14億円の減益です。東南アジア、北米の低調というところが影響をしております。

2021年3月期第4クォーター、決算の業績に関する説明は以上となります。

2-1. 2022年3月期 業績予想概要

単位：億円	21/3月期 通期実績 利益率	22/3月期 通期予想 利益率	前期比 増減率
売上収益	8,182	8,650	+468 +5.7%
コア営業利益	872	960	+88 +10.0%
非経常損益	15	5	-10 -10.0%
営業利益	888	965	+77 +8.6%
金融損益	-111	-105	+6 +5.4%
税引前利益	777	860	+83 +10.7%
法人所得税	-208	-260	-52 -11.1%
当期利益	568	600	+32 +5.6%
(当期利益の帰属)			
親会社の所有者に帰属する当期利益	552	582	+30 +5.4%
非支配持分に帰属する当期利益	16	18	+2 +12.5%

● 適用為替レート（期中平均レート）

単位：円	USD (米ドル)	EUR (ユーロ)
2022年3月期 想定	105	125
2021年3月期 実績	105.94	124.07

10



最後に、本日公表いたしました2022年3月期の通期の業績予想について説明いたします。資料の10ページです。

売上収益は8,650億円で、前期比プラス468億円の増収、プラス5.7%の増収です。為替レートは、USDで105円、ユーロは125円で計算しております。

In Japan, lower revenue resulted in lower income by JPY300 million. Overseas, due to lockdowns in plants, minus JPY300 million decline in income. And equity method, the Company's income, overseas and others were down JPY1.4 billion, affected by weak performance in Southeast Asia and North America.

That's all about the full-year and the fourth-quarter results ending in March 2021.

2-1. Forecast for FYE2022 full-term (YTD)

(Billions of yen)	FYE2021 Result Margin	FYE2022 Forecast Margin	YoY Change % Change
Revenue	818.2	865.0	+46.8 +5.7%
Core operating income	87.2	96.0	+8.8 +10.0%
Non-recurring profit and loss	1.5	0.5	-1.0 -66.7%
Operating income	88.8	96.5	+7.7 +8.6%
Finance costs	-11.1	-10.5	+0.6 +5.4%
Income before income taxes	77.7	86.0	+8.3 +10.7%
Income tax expenses	-20.8	-26.0	-5.2 -25.0%
Net income	56.8	60.0	+3.2 +5.6%
(Attribution of net income)			
Net income attributable to owners of the parent	55.2	58.2	+3.0 +5.4%
Net income for the year attributable to non-controlling interests	1.6	1.8	+0.2 +12.5%

● Foreign currency translations (average rate during the period)

Unit : JPY	USD	EUR
FYE2021 est.	105	125
FYE2020 actual	105.94	124.07

10



Now, the business forecast for FY2022, we just announced today. Please turn to page 10.

Revenue, JPY865 billion, up JPY46.8 billion; plus 5.7% increase in revenue YoY. Exchange rate US dollars JPY105; euro, JPY125; these are the exchange rates we have used.

Core OI, JPY96 billion, up JPY8.8 billion on a YoY; 10% growth.

Nonrecurring profit and loss, well the JPY500 million booked for the planned sales of the idle land.

コア営業利益ですが、960 億円で前期比プラス 88 億円、プラス 10%の増益です。

非経常損益では 5 億円を計上しております。こちらは、遊休の土地の売却を予定しております。

また営業利益は 965 億円で、前期比プラス 77 億円、プラス 8.6%の増益となります。

また法人所得税、前期比でプラス 52 億円と増加しておりますが、これは先ほどアランが申し上げましたとおり、前期に税効果の調整額の影響というものが入っていたということによりますところにて、今期特別に税金が増えるというものではございません。

2-2. 2022年3月期 セグメント別業績予想

【売上収益】

単位：億円	21/3月期 通期実績	22/3月期 通期予想	増減額	増減率
国内ガス事業	3,419	3,600	+181	+5.3%
米国ガス事業	1,899	1,980	+81	+4.2%
欧州ガス事業	1,600	1,730	+130	+8.1%
アジア・オセアニアガス事業	1,020	1,060	+40	+3.9%
サーモス事業	239	280	+41	+16.8%
調整額	2	-	-	-
合計	8,182	8,650	+468	+5.7%

【営業利益】

単位：億円	21/3月期 通期実績	22/3月期 通期予想	増減額	増減率
国内ガス事業	298	311	+13	+4.1%
米国ガス事業	231	236	+5	+2.0%
欧州ガス事業	210	248	+38	+18.0%
アジア・オセアニアガス事業	89	102	+13	+14.3%
サーモス事業	51	74	+23	+43.2%
調整額	-8	-11	-3	-
コア営業利益 計	872	960	+88	+10.0%
非経常損益	15	5	-10	-
営業利益	888	965	+77	+8.6%

2022年3月期にセグメント区分の内訳組換えを実施しているため、2021年3月期 通期実績は新たなセグメント集計基準で再表示しています。



11

次にセグメント別の通期業績予想ですが、資料の 11 ページになります。

最初に、こちらの表について注意点がございませう。表の下段に記載しておりますが、今期よりセグメント区分の見直しを一部行っております。この表にて比較対象として記載しております 2021 年 3 月期の実績につきましては、2022 年 3 月期のセグメント区分を組換えた値を表示しておりますので、先ほどまで私が説明してきたセグメント別の 2021 年の 3 月期の実績とは若干異なっております。トータルは変わりませんが、若干異なっておりますのでご注意ください。

国内ガス事業では、売上収益は 3600 億円、前期比プラス 181 億円でプラス 5.3%の増収となります。セグメント利益は 311 億円で、前期比プラス 13 億円、プラス 4.1%の増益となります。新型コロナウイルス

Operating income, JPY96.5 billion, up JPY7.7 billion on a YoY basis; plus 8.6%.

Also, corporate tax is forecasted to increase by JPY5.2 billion. But as Alan has described earlier, it is due to the effect of the tax adjustment in the previous year, and that was included in the previous year, so there is no particular reason for the increase in the tax expense this year.

2-2: Forecast for FYE2022 full-term by Segment (YTD)

【Revenue】

(Billions of yen)	FYE2021 Result	FYE2022 Forecast	Difference	% Change
Gas Business in Japan	341.9	360.0	+18.1	+5.3%
Gas Business in U.S.	189.9	198.0	+8.1	+4.2%
Gas Business in Europe	160.0	173.0	+13.0	+8.1%
Gas Business in Asia and Oceania	102.0	106.0	+4.0	+3.9%
Thermos Business	23.9	28.0	+4.1	+16.8%
Adjustment	0.2	-	-	-
Revenue Total	818.2	865.0	+46.8	+5.7%

【Operating income】

(Billions of yen)	FYE2021 Result	FYE2022 Forecast	Difference	% Change
Gas Business in Japan	29.8	31.1	+1.3	+4.1%
Gas Business in U.S.	23.1	23.6	+0.5	+2.0%
Gas Business in Europe	21.0	24.8	+3.8	+18.0%
Gas Business in Asia and Oceania	8.9	10.2	+1.3	+14.3%
Thermos Business	5.1	7.4	+2.3	+43.2%
Adjustment	-0.8	-1.1	-0.3	-
Core operating income Total	87.2	96.0	+8.8	+10.0%
Non-recurring profit and loss	1.5	0.5	-1.0	-
Operating income Total	88.8	96.5	+7.7	+8.6%

Due to the reclassification of segment classifications in FYE2022 forecast, FYE2021 results have been restated using the new segment aggregation standards.



11

Now, forecast for the full year by segment. Please turn to page 11.

First, I want to mention one important point I wish to draw your attention to. And as was shown at the bottom of the table, we did reclassify segment classification. As for the comparison, the results for the fiscal year ending in March 2021 have been restated using the new segment aggregation standard. So, what I have been really explaining up to now. And as for the actual results of the fiscal year ending in March 2021, they will be slightly different from what we are going to see in this table.

In domestic Gas business, revenue JPY360 billion, up JPY18.1 billion or 5.3% increase in revenue. Segment income, JPY31.1 billion, up JPY1.3 billion; plus 4.1% increase.

General recovery trend from the impact of COVID-19 pandemic is being expected. And on top of that, robust electronics-related gas demand will be captured and leveraged to increase earnings.

ス感染症拡大の影響から、全般的に需要の回復が見込まれるということに加えて、堅調であるエレクトロニクス関連のガス事業を捉えて、収益増加につなげていきます。

続きまして米国ガス事業では、売上収益は 1,980 億円、前期比プラス 81 億円でプラス 4.2%の増収となります。セグメント利益は 236 億円で、前期比プラス 5 億円、プラス 2%の増益となります。ただ、前期一過性の利益が 22 億円の影響を除くと、前期比はプラス 27 億円の増益と見ております。米国内の景気回復により、製造業での稼働というのは堅調となると見ております。昨年上期に新型コロナウイルス感染症拡大による影響を大きく受けたバルク、パッケージを中心に増収増益を見込んでおります。既存のオンサイトにおいても、本格的に稼働が上がり、収益に貢献してくると見込んでおります。また生産性の追求、徹底したコストダウン、コスト管理は引き続き注力し、収益拡大に取り組んでまいります。

また欧州ガス事業では、売上収益は 1,730 億円、前期比プラス 130 億円、プラス 8.1%。またセグメント利益は 248 億円、前期比プラス 38 億円、プラス 18%を見込んでおります。前年上期の新型コロナウイルス感染症拡大による影響からの回復というのは、ほとんどの産業、商材で見込まれてきております。生産性の向上、コスト管理の徹底により、収益の拡大に取り組んでまいります。

また、アジア・オセアニアのガス事業では、売上収益は 1,060 億円、前期比プラス 40 億円の増収となります。セグメント利益は 102 億円、前期比プラス 13 億円、プラス 14.3%の増益となりますが、前期の減損の影響を除くとプラス 5 億円の増益となります。

産業ガスについては、新型コロナウイルスへの感染の状況やワクチンの接種率など、国ごとに状況は異なりますが、インドをはじめ東南アジアの多くの状況においては、経済に与える影響という懸念はまだございます。ただ、成長市場であることに変わりはなく、事業の拡大に取り組んでまいります。

また、前期よりも好調である東アジア、シンガポールでのエレクトロニクス向けの需要についても、今期も堅調に推移すると見ておまして、トータルエレクトロニクス戦略の機能を生かして、ガスや機器の需要を取り込み収益向上につなげていきます。

最後にサーモスですが、売上収益は 280 億円、前期比プラス 41 億円、プラス 16.8%の増収となります。セグメント利益は 74 億円、前期比プラス 23 億円、43.2%の増益となります。国内では主力製品であるスポーツボトルやケータイマグ、新製品の投入、また、新型コロナウイルス感染症により渡航が難しい状況がなくなるまで、インバウンドの需要というのはしばらく期待はできません。しかし、外出自粛などにより前期に売上を伸ばしたライフスタイルの変化を捉えたタンブラー製品の定番化、あるいはフライパンのさらなるシェア拡大によって収益を伸ばしていきます。

またフィリピン、マレーシアの生産工場では高操業が続いておまして、効率的かつ安定操業に取り組み、日本アジア以外の欧米への出荷量も増やし、生産性を上げてまいります。

Next, US gas business. Revenue, JPY198 billion, up JPY8.1 billion on a YoY basis, and 4.2% growth is being forecasted. And segment income, JPY23.6 billion, up JPY0.5 billion, plus 2%. However, we had JPY2.2 billion onetime profit booked in the previous year, and so the revenue would grow by JPY2.7 billion.

We expect robust operation in manufacturing, mainly in bulk and packaged, which were affected significantly by COVID-19 pandemic in the first half of last year. We are expecting to see the increase. And even for the existing On-site, we are really going to see the full operation, which would be contributing to our earnings. And so, we are really going to continue to pursue higher productivity and to have thorough cost control so that we will be able to increase our earnings.

In the European gas business, the revenue, JPY173 billion, up JPY13 billion on a YoY basis, plus 8.1%. Growth in segment income, JPY24.8 billion, up JPY3.8 billion on a yearly basis, and the growth rate of 18% is being forecasted.

Because of the impact of the COVID-19 in the first half of the previous year, we are expecting the recovery from that impact in most of the industries and merchandising. And we expect to really work on improving the productivity as well as the cost control to increase for earnings.

Asia/Oceania gas business: Revenue, JPY106 billion, up JPY4 billion on a YoY basis, 3.9% growth. And segment income, JPY10.2 billion, up JPY1.3 billion and a growth rate of 14.3%. Excluding the impairment loss, it will be an increase of JPY500 million.

As for the industry gases, circumstances differ from one country to another in view of the pandemic situation, as well as the vaccine rollout. And there are still some concerns as to the potential impact on the economy in Southeast Asia, including India. But we are really going to work on this while continuing to be the growing markets, particularly the East Asia and Singapore markets, where we are expecting to see robust and strong performance in terms of demand for the electronics. And so, we are going to use the functionalities of the total electronics strategy so that we will be able to improve the revenue.

Now lastly, Thermos. The revenue, JPY28 billion, up JPY4.1 billion YoY, and 16.8% growth in revenue is expected. Segment income, JPY7.4 billion and up JPY2.3 billion on a YoY basis and the growth of 43.2%.

In Japan, while the sports bottles and portable mugs, which are our mainstay products, we are going to release new products. And because of this further restriction and trouble, we cannot really expect to see a higher inbound demand. But because of the people staying at home and also capturing the changes in lifestyle, we are to make the tumbler products as standard ones and also to increase the shares in the frying pans to increase our revenue.

Also in the production plants in the Philippines and Malaysia, they keep high utilization, and we will welcome that efficient stable operation to increase the productivity and to increase the shipment volume to Europe and the US, those destinations other than Japan and Asia.

This concludes my presentation. But in all of the segments, we forecast increase in both revenue and income. Thank you.

以上、私からの説明となります。今期は全てのセグメントでの増収増益を見込んでおります。以上です。

質疑応答 (敬称略)

縦山：ドレイパーCFO、梅原 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。冒頭で申し上げましたが、質疑応答では主に英語スピーカーの CFO、ドレイパーが回答いたします。そのため、日本語回線では同時通訳者による翻訳音声配信いたします。英語での対応をご希望の方は、英語回線にてご参加ください。

ご質問される際には、最初に会社名、お名前をお伝えくださいますようお願い申し上げます。また、ご質問は一问一答の形式にご協力をお願い申し上げます。なお、ご質問内容の音声はプレゼンテーションとともに後日、当社コーポレートウェブサイトに掲載させていただきますので、あらかじめご了承ください。私からのご案内は以上となります。それでは、質疑をお受けいたします。

オペレーター：次の質問をお願いいたします。

Yamada: Thanks very much. My name is Mikiya Yamada Amara from Mizuho Securities. First one: As far as the oil price hike is concerned, we believe the electricity cost will be a bigger bad in this year versus last year. How do you think about the cost part in this year? And also, how do you cope with the cost increase for this year? That's first question.

Draper: Overall, if you're speaking about TNSC, the Japan business overall, the profit was favorable this year because of the low cost of power. Typically, when we're trying to see power price increases, we're trying to retain that price with our customers. So, sometimes it's power-driven via contract. In other times, it's, I'll say, price management trying to maintain our levels and making sure we don't lose margin on that type of increase. So, we're trying to obviously manage that across the board and make sure as price increases and power increases come through, we pass them through to customers and try to maintain it when prices are down and we get some leverage expansion.

Yamada: I think that's true in the European businesses as well as American businesses. However, if I understand it correctly, in the history in Japan, there seems to be a kind of a 6-month time difference or even longer. Do you think you can pass over the prices to downstream faster this time?

Draper: Well, it's a matter of how the contracts are written, as you mentioned. So certainly, we'll look at them where we're trying to [keep those] productivity projects to really reduce the consumption of power. As we're sharing best practices across the business, we're taking initiatives from other countries and other regions and sharing those via productivity exercises to make sure we try to improve our productivity side.

So overall, while there's certainly a lag that exists, we feel that we're going to continue to improve and continue to close the gap on that lag. So, by via both productivity as well as trying to pass through and hold pricing up and increase it.

Question & Answer (without honorifics)

Soichiro Momiyama: Mr. Draper, Mr. Umehara, thank you very much for your explanation.

We would now like to take questions. As I mentioned at the beginning of this presentation, the Q&A session will be conducted primarily by Alan, Mr. Draper, who will be speaking in English. For this reason, a simultaneous interpreter will deliver the translated audio over the Japanese line.

We will now take questions in the order of receipt until the scheduled time. Please note that the audio of your questions will be posted on our corporate website at a later date, along with your presentation. I would like to ask for your understanding. That is all for the information I have for you. We would now like to take your questions.

Operator: The next person will now ask a question.

山田：みずほ証券 山田でございます。三つの質問を一つ一つですね。まず一つ目です。原油価格の高騰が懸念されています。電気コストがその結果、大きい負担になるのでしょうか。昨年に比べて。今年のコストの負担についてどう考えられますか。そして、今年のコスト上昇についてどのように対応されるのでしょうか。これが一つ目の質問です。

ドレイパー：TNSC、日本のビジネスについておっしゃっているのでしょうか。利益は今年良かったです。電力コストが低かったのです。基本的には電力コストが上がる時はなるべくお客様と価格を維持しようとしています。ですので、契約によって維持をする場合もありますし、経営の努力によることもありますけども、利益を減らさないようにしています。全社にわたってこの努力を続け、この電力コストが上がったときにはお客様に転嫁をし、そして、この電気コストが下がったときにはレバレッジを利かせるようにしています。

山田：ヨーロッパビジネス、日本の[音声不明瞭]では6カ月少しこのタイムラグあると思うのです。その転嫁をするのに。今回はより早く転嫁できるのでしょうか。どうでしょうか。

ドレイパー：そうですね。もう契約次第です。これをよく見直して、その生産性のプロジェクトでなるべく消費電力を減らそうという努力もしておりますし、他の国でもイニシアティブを取っております。リージョンでもいろいろやっています。生産性のプロジェクトを立ち上げて、改善をしようとしています。確かに時差はありますけれども、改善を続け、そしてギャップ、このタイムラグのギャップを縮め

Yamada: Understood. So, may I understand that since you are discounting or factoring in that kind of effect, the domestic Gas business itself will be expanding by approximately JPY18.1 billion, yet the profit would be just around JPY1.3 billion with the improvements, and that includes the cost increase as well?

Draper: Yes. That's correct.

Yamada: Thanks very much. Second one, the electronics gases. We believe the complexity as well as the sophistication of semiconductor production processes will be quite favorable to your businesses. And if that's the case, we believe the Asia and Oceania gas businesses should be enjoying a reasonably big follow wind this year. If I discount it correctly, I think the Asian/Oceania gas business operating profit target for this year seems to be a bit conservative. Is there any dragging or any profit drain in the Asia and Oceania gas businesses? Or are you expecting any major investment in these businesses or something like that?

Draper: So, on the electronics side, if you're speaking of the Asia side, we're expecting everything to continue positively. We've got the Electronics business positive in the US, Europe, and Japan, as well as Asia. So, we're expecting continued improvement.

We certainly are a bit worried about, I'll say, about some transportation and port congestion issues that we think are going to be short term and not carry on too significantly. And then also, we have the US tensions with China, and we're not sure exactly how that's going to play out.

So, I think overall, our business has been performing well when you look at the electronics. I think we're going to probably have maybe a potential little bit of upside, but it's really too early to tell. We're still kind of figuring out what's going on with the COVID situation across all the geographies. Certainly, China is doing well from that perspective. But we have to kind of see how things play out a bit.

Yamada: Understood. So, your numbers seem to be including some risk factor regarding the transportation as well as US/Sino tensions, et cetera. May I understand it correctly?

Draper: Yes. That's correct.

Yamada: Thanks very much. Last one, the Thermos businesses. As you rightly mentioned, this year, we believe inbound demand still remains quite weak. Having said that, the Thermos businesses recovery seems to be a bit ambitious. Do you think the pan expansion, as well as the tumbler expansion, should be reasonably big enough to offset the weakness of those inbound businesses? Or do you think the cost reduction should be also a big contributor to rebound or to recover the thermos business profit?

ることはできると思います。生産性プロジェクト、そしてまた、その価格の転嫁につなげるということ
で。

山田: ということは、このような効果を織り込んでいらっしゃるということで、その国内のガス事業は
およそ 18.1 ビリオンの、この拡大する。そして、またこの 1.3 ビリオンの増益ということは、コスト増
も織り込んだ上での数字と考えていいのでしょうか。

ドレイパー: はい。正しいです。そのとおりです。

山田: ありがとうございます。それでは、2 問目です。エレクトロニクス用のガスです。複雑性、そ
してまた、半導体の生産設備の高度化というのは、かなり御社のビジネスにとっては、好材料だと思
います。そしてまた、SEM のオセアニアのビジネスがかなり追い風があるのではないかと思います。

これがきちんと織り込まれているかどうかなのですが、アジア・オセアニアの事業ですけれども、ター
ゲットというのが若干保守的ではないかと思えます。何かこの足を引っ張るような、あるいはこのアジ
ア・オセアニア事業でのそういった要因というのがあるのでしょうか。あるいは、この事業部門で何か
大きな投資をお考えなのでしょうか。

ドレイパー: エレクトロニクス側ですけれども、アジア側ということでお話いたしますと、全てポジ
ティブに推移すると見えています。エレクトロニクスは米国、ヨーロッパ、日本でも、またアジアでも好
調ということで、このような改善が続くと考えております。そして、また輸送、あるいはその部分での
その混雑などがあって、その問題というのがあるということは認識しておりますけれども、短期的だと
思えます。

それから、この米中の対立で緊張についてはどうなるか分かりませんが、われわれの事業は好調です。
エレクトロニクスに関しましては、もう少しアップサイドがあるかもしれませんが、まだそれを織り込
むには時期尚早だと思います。コロナの状況が全ての地域、そして、中国はうまくコントロールしてい
ますが、しかしながら、どのような形で今後推移するかということは見なければいけないと思えます。

山田: ということは、御社の数字はこのいわゆる輸送関連、また米中の対立についてはある程度、織り
込んでいらっしゃるという理解でいいのでしょうか。

ドレイパー: そうです。

山田: それでは最後です。[音声不明瞭]ビジネスについてです。今年はインバウンドの需要はまだ弱い
とおっしゃったと思います。しかし、そうはいつでもサーモスビジネスの回復はちょっと野心的ではな
いでしょうか。タンブラーの成長が十分なので、このインバウンドビジネスの弱含みをオフセットでき
るとお考えでしょうか。それともコスト削減も大きな貢献となってリバウンドをする、あるいはサーモ
スビジネスの利益が回復できるとお考えでしょうか。

Draper: Yes, I agree. We're expecting a large rebound but maybe the opposite a bit for the Asia and the Electronics businesses, as we weren't expecting a third state of emergency to be extended for another 3 weeks in Japan. So, we were trying to obviously balance a fine line between what's reasonable, what's a good bounce back, and what we think this company can deliver, especially given household goods and product internal, versus what's happening on an external perspective with motion-type products and those type of items.

So, I think it is probably a little bit aggressive as I sit here today. But overall, it's information that's changing by day. And I think just a couple of days ago, obviously, Japan extended the state of emergency, which is a headwind for this business because it's heavily tied to motion, outdoor activities, and that's going to be a little bit slow going here in the first quarter.

Yamada: Thanks very much for the elaborations. We'll be expecting some good recovery starting from second quarter and onward. Thanks very much, indeed.

Draper: Thank you.

オペレーター: 次の質問をお願いいたします。

榎本: BofA 証券、榎本と申します。よろしく申し上げます。まず1点目ですけど、設備投資について教えてください。22年3月期の設備投資の金額をどの程度見ていらっしゃるかにについて教えてください。そのバックグラウンド、背景としては設備投資が19年3月期からピークアウトしていると思うので、ちょっと将来的な成長に懸念を抱くのですが、今後の設備投資について教えてください。これが1点目です。

Draper: On the CAPEX side, obviously, with the pandemic, we kind of buckled up our belts here and made sure we were a little bit more conservative on our investments, not knowing how long and what the expectations were there regarding the pandemic. However, for next year, we're expecting between probably JPY75 billion to JPY80 billion of CAPEX, so an increase of roughly 30% or so from fiscal year ending March 2021.

榎本: 大きく設備投資が増えますが、具体的にどういった分野で設備投資を増やされるかはいかがでしょうか。

Draper: There's growth capital that will be going through the businesses as they've lined up their projects. So, it's a bottoms-up project listing. There's probably been some deferral of maintenance costs and turnaround-type expense that we'll have to incur or CAPEX that we have to incur. But overall, we like to think that our underlying capital is typically maybe 6%, 7%, 8%, maybe up to even 9% on a sustaining basis. So, that's kind of what you need to do to operate. And then it gets up to maybe 10%, 11% as more investments are coming through. So, we're expecting to be in that range, sustaining capital, which means small onsite, small growth projects. And then also, obviously, we're going to look at good opportunities that come along, but those take a longer time to come to fruition and for the CAPEX to hit the cash flows.

ドレイパー: おっしゃるとおりだと思います。大きなリバウンドを期待しています。しかし、[音声不明瞭]のエレクトロニクスと反対で、第3の緊急宣言を期待していなかったものですから、本当に何が理にかなっていて、バウンスバックがどのくらいあるのか、この国がどのくらいのデリバリーができるのかということをよく考えたいと思います。

また、外部の環境、モーション製品などについてもよく見ていきたいと思います。もう少し野心的に見えたかもしれないですが、情報は日々変わっていますので、数日前、日本はこの緊急事態宣言を延長しました。これは向かい風になっています。アウトドアのアクティビティなどもスローダウンいたしますので、先が見えません。

山田: 分かりました。ありがとうございました。良い回復を第2四半期以降に期待しています。ありがとうございます。

ドレイパー: ありがとうございました。

Operator: The next person will now ask a question. Please, we'll go to the next question.

Enomoto: BofA Securities, Enomoto is my name. Thank you. My first question, the CAPEX, I'd just like to ask the question. For the fiscal year ending in March 2022, how much is the CAPEX you are expecting?

And also, as for the background factors, the CAPEX, well, it seems like it has peaked out from the fiscal year ending in March 2019. So, I have some concerns as to the future prospects. So, can you really elaborate as to the CAPEX first, please?

ドレイパー: はい。設備投資ですが、このコロナの感染で、そして、われわれとしてはやはり、きちんと保守的に、やはり投資というものを管理していかなければならないと思っております。どのぐらいこの感染が続くか分からないということがありましたので。ただ、来年ですが、キャベックスとしては750から800億ということで、2021年3月期からは30%増というところを見込んでいます。

Enomoto: So, CAPEX will be increasing largely. Specifically, in what area are you going to increase CAPEX?

ドレイパー: 具体的には、プロジェクトごとにいろいろあるのです。ボトムアップでリストアップしています。メンテナンスの遅延などもあったと思いますし、ターンアラウンドを目指すものもあったと思います。しかし、全体的にはだいたい6%、7%、8%あるいは9%ぐらいが維持のため。これは必ずやらなければいけないことです。操業を保つために。

それから、10、11%はよりいろいろな投資のためということで、小さいオンサイトの成長プロジェクトの積み上げ、それから、良いオポチュニティがあれば時間をかけてキャッシュフローに反映していきたいと思います。

榎本：2点目です。そのコストインフレーションが足元すごいと思うのですが、その価格展開に対する考え方を教えてください。先ほどの質問で日本のところはお答えいただいたいと思うのですが、そのアメリカと欧州のコストインフレーションの状況と、あと値上げの状況について教えてください。

Draper: So, certainly, any contractual arrangements we have will pass through inflation as it comes along, and a significant portion of our contracts have those clauses built into them.

Where we don't have clauses, we certainly have to get the sales organization and the commercial team aligned and go out there and make sure we raise prices. Certainly, it's something we've done pretty well this past year despite the headwinds on the sales due to COVID, and we expect to continue to be able to try to drive prices through.

To some degree, obviously, when inflation is being talked about across US and Europe and certain jurisdictions, our customers are aware of that as well, and they're expecting things a little bit different and a little bit higher. So, to some degree, I think it's expected that we'll be passing it through in our business, and we've been pretty successful in US and Europe doing that in the past.

榎本：最後に北米の寒波の影響が御社にどういった影響があったか教えてください。3月の寒波の影響です。

Draper: There was some impact in Texas. I think it was actually in February where the winter storm came through. But overall, it impacted for about a week or so. So, there was some negative impact, but it wasn't a huge number on the sales and our operating profit side. So, there was certainly some impact. And then obviously, we do everything we can to manage our costs from a power side to make sure we ratchet down our power usage and those type of things.

榎本：分かりました。ありがとうございました。

オペレーター：次の質問をお願いいたします。

阪口：大和証券、阪口と申します。ありがとうございます。私からも質問2点ございます。1点目ですが、アジア・オセアニアガス事業に関して、やはり計画が保守的に見えるのですが、これは前回の説明会でもご説明いただいた、少し一部ガスの価格が下落しているということが織り込まれているのでしょうか。また、そうだとしたら、特にヘリウムなどですが、アジア特に中国以外への国、地域への波及といったことはあり得るのか、この点について教えてください。

Draper: Yes. Regarding the helium side, it's really China that has the impact related to helium. And overall, as I mentioned, we feel that our outlook for next year is reasonable. I mean, there might be a little bit of upside depending on how things turn out. But it's still a cautious environment for us.

Across the board, we're being cautious. We're not sure how things are going to develop with the virus and vaccine and slow rollouts of vaccines by governments and how the economies rebound.

Enomoto: My second question, cost inflation. It's now becoming bigger lately; how to pass this on to the prices? Earlier, as for Japan, I think you have answered the question with respect to what you're going to do in Japan. But in the US and Europe, vis-à-vis on the cost inflation situation and the price increase, what would be the sort of terms and conditions for you to increase prices?

ドレイパー：はい。確かに、われわれその契約の中でインフレが来た場合に、それを転嫁するというところで、ほとんどの契約でこれらがきちんと入っています。そして、こういった情報がない場合には、営業成績、また[音声不明瞭]チームとの擦り合わせをしまして、そしてきちんと価格に反映できるようにしていきたいと思います。

過去1年間におきましては、このようなセールスに対して、コロナでの逆風がありながら、かなりうまくやってきたと思います。そして、そのような形で価格を上げていくことができたと思います。インフレに関しまして、例えば米国そして欧州などの[音声不明瞭]におきまして、カスタマーもきちんとこれらについて[音声不明瞭]で、もちろんもっと高いところを予想していたところもあったかと思います。ですので、そういったことでかなりうまく欧米におきましても展開できていると思います。

Enomoto: Lastly, North America: the impact of cold wave. In March, there was a cold wave impact. The climate was very cold in North America. Did that impact your business in any way?

ドレイパー：そうですね。少し影響がありました。テキサスで、2月だったと思うのですが、この寒波が来たのは。全体的には1週間ぐらいの影響でした。少しネガティブなインパクトということでしたけど、そんなに大きな数字、収益にはそんなに大きな数字ではなかったということです。なるべくできることをやって、コストの管理。特にその電力の使用などで調整を行って、コスト調整いたしました。

Enomoto: Understood. Thank you very much.

Operator: We would like to take the next question.

Sakaguchi: It's Sakaguchi of Daiwa Securities. The first question, Asia/Oceania gas business, the plan seems to be conservative. But for the previous recent session, you are seeing some lower gas prices. With respect again, if that is the case, helium, particularly in Asia other than China, what would be the sort of wider impact, which would be going over to other countries, so the countries in Asia other than China?

ドレイパー：はい。ヘリウムですが、中国がやはりヘリウムの影響を受けています。そして、全般的にはわれわれは感触といたしまして、来期としてはリーズナブルと思います。もちろん、どのような形で状況が推移するかによって若干のアップサイドはあると思いますが、しかしながら、われわれはまだ慎重を期さなければならないと考えています。ウイルスあるいはワクチン接種のロールアウトが政府によってまだスローであるということ。

So certainly, there might be some cautiousness in the Asia numbers, but the helium is really related primarily to China, and that has had a surplus in the market through this year, as mentioned in the last call as well. So, that continues as of today.

阪口：はい。分かりました。ありがとうございます。2 問目です。エレクトロニクス関連のところ、特殊ガスが今の半導体の高度化や、足りないといった恩恵を受けるというのは分かるのですが、同様に機器・工事のところも、CVD 装置の販売などで好影響を受ける可能性があると思うのですが、この辺りの受注やご計画の状況について教えてください。

諸石：経営企画、諸石です。エレクトロニクス関係、ガスが非常に強含みで、それは計画にも反映させておりますが、同じように機器についても精製機、除害装置等で日々、強含みの情報が入ってきている状況でございます。

阪口：はい。かしこまりました。ありがとうございます。私からは以上です。

オペレーター：次の質問をお願いいたします。

東：ジェフリーズ、東です。一つ目は、米中貿易摩擦に絡むのですが、台湾を含むグレーター・チャイナエリアについて、主に半導体ですけれども、米中貿易摩擦の影響で、台湾などで半導体用のガスの受注が取りやすくなっているとかいうのは、アメリカ勢よりプリアーされるということがあるのかというのはいかがでしょうか。

諸石：今、前で足元でと言いますと、特に中国での非常に活況な印象を受けております。台湾よりも中国が活況です。

東：なるほど。分かりました。ありがとうございます。それが一つ目で、あと二つ目です。アメリカで先ほど寒波の話がちょっとあったりしましたが、ヘリウムの調達。中国の話だけではなくて、グローバルというか全部の話で、ヘリウムの調達が難しくなったりしていることはありませんか。

Drapeer: [TD] side for helium, we've been managing our supply chain okay. Certainly, the port congestion had caused some issues with the United States having some issues, especially on the West Coast. But overall, I've not heard of any issues across our business with shortages of helium or any type of missing shipments because of port congestion. There just may be a little bit of a delay. So, I don't see any issues on the supply side.

東：なるほど。分かりました。あと、私から最後にします。御社すごく世界中で大量に電気を購入されている電気の大口ユーザーなわけですが、その電気の購入において、よりグリーンな電気を買うというか、そういった形のプロキュアメントのところ、変更があって、そこでアディショナルなコストが出るようなことというのはこれからあり得るのでしょうか。

そして、その景気の反動、また回復がどうなるかというところはまだ慎重に見ていかなければならないと思っています。特にアジアの数字ということで。特にヘリウムに関しましては、中国、そして、またこのような全体の説明会でも言及したとおりの理由からです。

Sakaguchi: Understood. My second question, Electronics-related business. Specialty gas will be benefiting your semiconductor business, but as for installment and [Inaudible] sales of equipment also perhaps will benefit. So, what are your plans for Q2 orders and other plans?

Moroishi: This is Moroishi of Corporate Planning. Electronics-related gas is very strong, bullish, and that is reflected in the plan. But similarly, as for installment and equipment in purifier—excuse me, in gas abatement, equipment and purifiers, we are seeing bullish information coming in every day.

Sakaguchi: Understood. Thank you very much. Thank you. That is all from myself.

Operator: We would like to take the next question.

Azuma: Azuma from Jefferies. My first question: the trade friction between the US and China and related to that. Inclusive of Taiwan, Greater China area and mainly semiconductor and the trade frictions between China and the US, and because of that, in Taiwan, gases for the semiconductor. Do you think you find it easier to really receive orders? And would that be more preferred by the US side? Is that what you're seeing?

Moroishi: Well, just lately, particularly in China, we have the impression that things are very active in China rather than in Taiwan.

Azuma: I see. Thank you very much. And so, that was the first question. The second question I have: cold wave, which we referred to earlier, that was in the United States, and the procurement of helium. It's not just about China, but on a global basis, the procurement of the helium. Do you find it for more difficult to procure helium?

ドレイパー：いえ、そのヘリウムの調達に関しては、このサプライチェーンをきちんとマネージしておりまして大丈夫です。もちろん、その混雑、そして特に西海岸、米国では問題ありますけども、しかしながら、ビジネス全体でヘリウムの不足といったような問題、あるいは、いわゆる、例えば、港湾の混雑によって何か輸送などで問題があるというような話は聞いておりません。

Azuma: Understood. And my last question. I think your company procures electricity; worldwide, you are a major electricity customer. But in buying electricity, do you have any intention to buy greener electricity in your procurement side? By shifting to greener electricity, do you think you will incur more cost because greener electricity may be more costly?

Draper: Overall, we are converting already in some locations to green electricity or sustainable and renewable. I know the Europe situation well, and some of those geographies have been doing contracts with our providers to make sure that we have a larger percentage. I don't have the exact numbers at my fingertips, but I know the European business has been going down that road, and they're probably a little bit more advanced with sustainability initiatives than maybe some of the other jurisdictions.

In general, we're always pushing on productivity. It's a mantra that we've had and we're going to continue to have across the business. So, we're going to try to reduce our usage and volume of power. We're going to try to find sustainable alternatives as much as possible.

And certainly, when it comes to diesel and fuel, we're always trying to reduce the number of miles driven and obviously continue to try to do what's best for the environment, which also helps our bottom line.

So, I think we are going to be continuing this approach. We've done some successfully already, and we'll be finding some more in the future.

東: ヨーロッパでグリーンな電力を買う。自分が調達するほうはそういう形になったときに、コストはたぶん上がるんだと思うのですが、ヨーロッパですとユーザーの理解度も高いような気がするのですが、その場合は、コストは転嫁できるのでしょうか。

Draper: Yes. I think in some cases, we're already successfully doing that. And in others, with obviously the sustainability and the amount of attention it's getting and the importance to the environment, I think that overall, we can come up with ways to pass that through to our customers, right?

I mean, one of the things that we'd like to do is come up with some dynamic pricing and some things that really show why we're different and how we differentiate. And I think there are customers that are willing to pay a little bit more if we can kind of show them that we've got sustainable power and from renewable sources.

So, I don't expect a major headwind or a problem. I think we'll be successful passing it through. And I know we've been successful in the past doing that as we've been ratcheting up our renewables. Thank you.

Azuma: Thank you.

オペレーター: 次の質問をお願いいたします。

河野: もしもし、野村証券、河野でございます。よろしくお願いたします。終わった期、21年3月期の利益についてですが、かなり計画を上回ったと思います。前回、アップデートされた計画が2月ですので、第4四半期だけで結構上振れたのだと思いますが。どこの地域のどのプロダクトが上回ったのか、どういう理由で上回ったのか、日本とアメリカ辺りの利益が上振れているように見えますが、それは製品販売数量だったのか、マージンスプレッドだったのか、終わった期、上振れの要因について教えてください。

ドレイパー: そうですね。もうすでいくつかのロケーションでグリーン電気に変えています。あるいは持続可能な再生可能エネルギーに変えています。ヨーロッパもそうですし、地域によってはパワープロバイダーと契約をして、より大きなパーセンテージにしようとしています。正確な数字は今はないのですが、ヨーロッパのビジネスはその道筋を通っています。もう少し、この持続可能性について進んでいると思います。

いつも生産性もプッシュしています。[音声不明瞭]として常に生産性改善に努めていますので、使用を、電力量の総量を減らして、そしてなおかつなるべく持続可能な電気を使用しようと思います。ディーゼルと燃料はこの走行距離を減らそうとしています。そして、環境にとってベストなことを常にしようとしています。これがボトムラインの一助にもなります。このアプローチを進めていきます。もうすでに成功も遂げていますし、もっと将来的にも、もっともっと進めていきたいと思っています。

Azuma: In Europe, greener power is to be procured. And I think on the side of procurement, I think that's what you're doing. And I think cost is inevitably going up in Europe and users do have a high level of understanding. Do you think that you will be able to pass on that additional cost to the users?

ドレイパー: はい。場合によってもうすでにうまくできているところもあります。また、やはりサステナビリティ、そしてそれに対しまして注目が集まり、またその重要性というのが認識されるにつれて、お客様に対しての転嫁の方法というのもあると思います。

ということで、ダイナミックプライシングというような形を取って、なぜわれわれが他とは違うやり方をやっているのか、また差別化をし、そしてお客様に対してこのサステナブルなパワー、また再エネを使っているというようなことをきちんと理解していただくことができることによりまして、転嫁に関しましては大きな問題というのではないと思います。すでにもう、こういった再エネ転換というのが図られていて、うまくその部分のマネージができています実績もございます。

東: ありがとうございます。

Operator: We would like to take the next question.

Kono: Nomura Securities, Kono. In March 2021, I have a question regarding the profit. I think the profit exceeded your plan. You updated in February. And so, compared to that, I think in the fourth quarter, you have done much better. Which product or which area did much better compare to your February figures? What are the factors of the upside in the term that ended in March 2021?

Draپر: Overall, I think we got caught probably a little off guard with the strength of the fourth quarter, which is obviously good news for us. But in the Japan business, they did a lot more on the medical side than we were expecting, and also on the SPG for Electronics, they improved.

Also, I think there was a bigger effect in Japan on the fourth-quarter effect. And what I mean by that is companies were spending money a little bit more on equipment, on MOCVD units and things like that, that went into kind of getting everything done by the end of the year. So, we noticed a very large increase in the Japan business.

And to shift over to Europe, overall, they had a good quarter. The March results were strong, as was the quarter. Certainly, the productivity is working, and cost-reduction actions are in place. They really recovered a lot on the Bulk side and also on the Packaged. Package returned nearly down to previous-year levels, and that's the business that was impacted the most in the past because of the small manufacturing.

Europe's side has really had a good performance in the steel industry. The steel business is up, and that was heavily driven and dictated the improvement on the European side.

And then overall, in China and the Asia business, we had positive demand in Vietnam and also positive in China with Electronics. That was a little bit more than we expected.

So, those are kind of the major 3, 4 drivers that we saw in the fourth quarter that was a bit higher than we expected.

河野: 分かりました。もう1点お願いしたいです。新年度の利益のご計画を見ますと、昨年の第4四半期の利益が続かないという前提になっているわけですが。昨年、四半期利益で直近のピークのような形になって、今後、インプットコストが上がってきて、少し厳しめに捉えられているのだと思うのですが。そこでは製品価格への転嫁のお話が出ていますけども、利益ぐっと改善したあとですが、四半期で見ると、マージンスプレッドがボトムになるのは今年、どの辺のクォーターを想定されていますでしょうか。

Draپر: Well, if you look at the fourth-quarter results, certainly, as I mentioned, the seasonality comes into play significantly from that vantage point. So, that's the main driver that we're seeing. As you go across the quarters, we're expecting to see improvement by quarter. So, each quarter, we're expecting to see improvement YoY. But certainly, the first quarter, as you can imagine, from last year, the first quarter was heavily influenced by the pandemic. So, we're obviously going to see large increases YoY on core operating income. We're probably going to see something in the magnitude of 50% on the core OI side, so certainly a significant improvement. And then, we'll see kind of a gradual increase in the next 3 quarters. So certainly, a large rebound in Q1 YoY and then a more modest increase in quarters 2, 3 and 4.

河野: 前年の水準も非常に低かったので、前年同期比での議論というのはなかなか分かりにくいと思うのですが、前四半期で見た場合、新年度、どういうイメージを持たれているのか。第4四半期にマージ

ドレイパー: そうですね。全体的には少し第4四半期について甘く見ていたかもしれません。というのは、良いニュースだったと思います。もっとメディカルの、日本のメディカルビジネスがかなり良かったと思います。それから、エレクトロニクスのSPGも改善いたしました。より大きな効果が日本にあったと思います。第4四半期の効果です。

つまり、どういうことかと言いますと、企業はもう少し装置、MOCVDユニットなどに企業がお金を使っていたのです。全てを期末までにやっってしまうという会社が多かったということで、大きな上昇を日本ビジネスで見ることができました。

ヨーロッパですと、全体的には非常に良い四半期だったと思います。3月、非常に良い四半期でしたし、生産性のプロジェクトも機能して、コスト削減も機能しています。かなりバルクの回復も見られました。パッケージも回復しました。前の年のレベルに戻りました。小さな製造に対応しているので影響はありました。それから、ヨーロッパ、この鉄鋼業界、影響したのですが、こちらも改善しています。

また、中国、それからアジアのビジネスではベトナム、それから中国でエレクトロニクスの需要が上がっています。これも期待以上でした。こうしたところが主な三つ、四つのドライバーで、第4四半期、われわれが思っていたよりも上振れた要因になります。

Kono: Thank you. And another question. The profit plan for new fiscal year: you are not really continuing to see the same level of the profit from the last quarter of the previous year. And so, I think it has really been picked out, and I think the cost is going to go up. I think you are really forecasting a little more difficult sort of a performance. For the passing on the cost to the user or customers on a quarterly basis, margin spread, which of the quarters do you expect to see the margin spread bottoming out?

ドレイパー: 第4四半期の決算ですが、もちろんシーズンリティが非常に大きく影響しているということで、主なドライバーとなっていました。そして前提、四半期ごとに見ますと、四半期ごとに改善があると思っています。そして、四半期ごとにどんどんと改善ですけれども。しかしながら第1四半期、第4四半期ですが、第1四半期、昨年ですけれども、これはコロナの影響が大きかったです。

ということで、大きな対前年比でコアOIでも改善が見られるでしょうし、また50%ぐらいの増益が期待できると思っています。そして、そのあとは徐々にこの向こう3四半期に関しましては、徐々に上がってくる。ですので、第1四半期に大きく対前年比での成長が見られ、そのあと第2四半期、第3四半期、第4四半期は徐々に改善が見られるということを見込んでいます。

Kono: So, the previous year's level was very low, so it may be difficult to compare. I don't think that the first quarter will be the bottom because your fourth quarter was very good. But can you give me your feeling of how things will develop a QoQ basis and not compare YoY basis?

ンがすごく良くなった直後ですので、第1四半期がボトムになるとも思えないのですが、この辺、ヒントがございましたら教えてください。

梅原：梅原です。四半期ごとの見通しに関しては、先ほどアランも言ったとおりに徐々に上がっていくと。特に第1クォーターは前期が下がりすぎていたところもあるので、そこが大きく出てきて、徐々に上がっていくということになると思うのですが。どこがボトムになるのかということに関しては、ちょっといろいろな影響が含まれてくるだろうなと思っております。

地域ごとにも多少違ってくるとは思いますが、今現時点で需要が大きく何か変化をしていくというようなものを踏まえて作っているというよりは、徐々にやはり上がっていく基調での予算と見ております。

特に半導体もそうですし、鉄鋼関係というのはなかなか上がりにくいところはあるかと思いますが。そうは言いながらもコロナ禍と比べると、やはり右肩上がりに上がっていくと見ておりますので、前期差というところできくと、第1クォーターということはないのですが、比較できくと、やはり後ろにいくほど、その前期差の差というのは縮まっていくということではないかと思っております。

河野：分かりました。ただ、去年の第4四半期の水準から一旦がくんと落ちて、そこから上がっていく形にしないと、通年の計画がご説明できないと思うのですが、そういうイメージをお持ちなのでしょうか。売上というか、利益の話をお伺いしています。

梅原：そうですね。利益に関しては確かに1回落ちるといようなことを想定しているかということ、そこまではまだ見ていませんが、コストが上がっていく傾向というのはあり得ると思っています。ちょっと答えになっていないかもしれませんが、第1クォーターで大きく下がるという何か見通しを持っているということではないです。一つ言えるのは、一過性がかなり入っていますので、ここの部分の剥落という意味が4クォーター、1クォーターの差では大きく出てくるとは思っています。

河野：分かりました。私からは以上です。ありがとうございました。

オペレーター：次の質問をお願いいたします。

Angus McKinnon: This is Angus McKinnon from The LT Funds. Could you give us an update around your debt situation? I see the shareholders' equity ratio has gone up by 4.5% to 27.9%. And by my calculation, net gearing has gone down from close to 200% to about 150%. So, what I'm looking for is to get an understanding of the debt repayment over the next few years and where you would see an ideal gearing ratio or an ideal shareholders' equity ratio before you could think about expanding again. Thanks.

Draper: Yes, sure. So overall, on the debt-to-equity ratio, we're certainly committed to paying down our debt. I'm expecting to pay down about JPY50 billion a year in debt. And then obviously, if you look at our cash flow statement, we'll have probably JPY20 billion to JPY30 billion excess, and either we're going to pay down debt or if there's any opportunistic capital projects or something that comes along, we'll invest in that.

Umehara: This is Umehara speaking. The QoQ forecast, as Alan just mentioned, it will gradually go up, especially in the first quarter. The previous year was too low, and there will be a gradual improvement from the first quarter onward. But whichever quarter will be the bottom, I think a lot of impacts have to be factored in and the situation differs depending on regions.

But at this point of time, demand. It's not that our plan's been based on an expectation of a large change in demand, but our budget is based on the fact that things will gradually improve, especially semiconductor. While still, it may be difficult to improve, but having said that, compared to the midst of the COVID, it still should improve slightly. So, compared to the previous term, in comparison, the latter you go, the difference between the previous years should be smaller.

Kono: So, compared to the level of the fourth quarter of the previous year, then it is going to be down significantly. Is that what you're really envisioning? This is not about the revenue, but rather the profit or income?

Umehara: Well, in terms of the income, it is true that while we're assuming a drop for once in income, there is an upward trend of the cost, which could be quite likely. I may be not answering your question.

One thing we can say is we have quite a large number of one-offs. And then, this is going to be absent. And so, that is what's going to be the sort of difference between the first quarter and fourth quarter.

Kono: Thank you very much.

Operator: The next person will now ask a question.

Angus McKinnon : The LT Fundsのマキンノンです。最後の状況についてアップデートをお願いします。資本比率が4.5%、27.9%に上がっています。私の計算では200%から150%にネットなどが下がっています。来年この数年間の最後の審査について、また理想的なこの自己資本率ですとか、それから、D/Eレシオについて教えていただけますでしょうか。

ドレイパー：はい。全体的にはD/Eレシオではもちろん差異も減らしていきたいと思っています。500億円ぐらい1年間、差異は減らしたいと思っています。キャッシュフローの計算書を見ると、おそらく

Our equity ratio, certainly targeting above 50%. And then adjusted net debt-to-equity ratio below 1, by the end of this upcoming fiscal year, we should be there. And then the net debt-to-equity ratio, we're going to continue to drive that down. And my ultimate goal is to kind of get it where it was in 2018, kind of around 70% or so, 0.7.

So, we're going to continue to make payments. We're going to be paying down debt as appropriate, about JPY50 billion a year, and that's going to be our target, kind of certainly below 1 on adjusted net debt to equity and approximately 0.7, 0.8, several years, 3, 4 years down the road, probably in that range.

Angus McKinnon: Sorry, did you say adjusted net debt to equity by the end of this fiscal year, meaning March 2022?

Drazer: Yes. In March 2022, the adjusted net debt to equity should be—we're just over 1, 1.09 or so. We expect to be below 1 at the end of this year. And then in 2023, we'll definitely be well below 1. We'll probably be around 0.9 or so, in that range. So, that's kind of the expectation, keep driving that down. And we've got some debt that we're going to refinance, some hybrid debt that we're going refinance to clean debt. So, those are things that we'll be doing in 2023.

Angus McKinnon: Thanks a lot.

縦山: ご質問ありがとうございました。お時間の都合によりましてお受け付けできなかったご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 2021 年 3 月期、通期決算説明テレフォンカンファレンスを終了させていただきます。なお、本日の電話会議の内容は、後日、当社コーポレートサイトの IR ページにて公開する予定でございます。本日はご多用のところ、当社のテレフォンカンファレンスにご参加いただきまして、また、多くのご質問をお寄せいただき、誠にありがとうございました。

梅原: 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

200 から 3 億円ぐらい余剰資金がありますので、もちろん投資のプロジェクトがあればそれに充てますけど、あとは差異を[音声不明瞭]。

それから、50%の自己資本率を目指しています。ネット D/E レシオですが、1 を下回るぐらい。これはこの決算期、今年度におそらく達成できると思います。最終的には 2018 年の状況をもたらしたいと思っています。70%ぐらい、0.7 にしたいと思っています。ですので、返済を続けていきます。1 年間に 500 億円ぐらいを返済するというのは、ネット D/E レシオは 1 をちょっと下回るぐらいのところにする。から、0.7 ぐらい、3~4 年かけてしていくということでございます。

Angus McKinnon : D/E は 1、2022 年 3 月までですか。

ドレイパー : そうです。調整ネット D/E レシオが今 1.09 ぐらいなので、今年の末までには 1 を下回ると思います。2023 年には 1 を大幅に下回る、0.9 ぐらいになると思います。これが計画です。どんどん下げたいと思います。また、ハイブリッドデットのリファイナンスなどもやります。クリーンデット。こうしたものが 2023 年の実行計画です。

Angus McKinnon : 分かりました。ありがとうございます。

Soichiro Momiya: Thank you very much for your questions. In the interest of time, there are some questions we have not been able to answer, and we would like to welcome back to you on a separate occasion.

With this, we would like to conclude the earnings call for the fiscal year ending in March 2021.

As for the content of this teleconferencing, at a later date, we are really going to disclose it on our IR website of our company.

Thank you very much for taking time out of your busy schedule to participate in today's conference call and also asking many questions.

Umehara: Thank you very much, indeed.

[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.