



日本酸素ホールディングス

日本酸素ホールディングス株式会社

2025 年 3 月期 第 4 四半期決算テレフォンカンファレンス

2025 年 5 月 12 日



NIPPON SANSO HOLDINGS

NIPPON SANSO Holdings Corporation

Q4 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2025 Telephone Conference

May 12, 2025

- ・ 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
<div>登壇</div> <div>石本：お時間になりましたので、日本酸素ホールディングス 2025 年 3 月期第 4 四半期の決算説明テレフォンカンファレンスを開始させていただきます。</div> <div>本日はお忙しいところご出席賜り、誠にありがとうございます。私は司会を務めさせていただく財務経理室 IR 部の石本です。どうぞよろしくお願いいたします。</div> <div>始めに、開催にあたってのご案内をさせていただきます。今回のカンファレンス資料ですが、先ほど開示いたしました決算短信および決算電話会議資料でございます。ご参加の皆様には、お手元にご用意いただきたく存じます。</div> <div>次に、本日の主なスピーカーですが、代表取締役社長 CEO の濱田、常務執行役員 財務・経理室長兼 CFO のドレイパー、IR 部長の梶山、の 3 名です。また、執行役員 経営企画室長の久保、常務執行役員サステナビリティ統括室長 兼 CSO の三木、経理部長の吉田も同席しております。</div> <div>続いて、本日のプログラムですが、まず社長 CEO の濱田、CFO のドレイパー、そして IR 部長の梶山より、第 4 四半期の業績内容について、資料に沿ってご説明いたします。最後に質疑応答の時間も設けております。</div> <div>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。</div> <div>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いてご参加ください。</div> <div>それでは、濱田社長、よろしくお願いいたします。</div> <div>濱田：皆様、こんにちは。日本酸素ホールディングスの濱田でございます。本日はお忙しい中、当社の第 4 四半期決算電話会議にご出席いただきまして、ありがとうございます。</div> <div>いつも通り、まず世界の情勢について簡単に触れますが、パレスチナ、ガザの紛争、ロシアとウクライナの戦争、地政学的な緊張は依然として続いております。ここ数回の決算報告で何も変わっておりません。</div> <div>4 月からは、特にアメリカの関税政策を始めとしまして、日々めまぐるしく、いろんな状況が変わっておりまして、当社としてもやはり、世界経済への影響に懸念がございまして、あるいは先行きをどうやってみるかという不透明感が漂っておりまして、これは非常に難しいところだなと感じております。</div>	<div>Presentation</div> <div>Ishimoto: It is now time to begin the NIPPON SANSO Holding Corporation Earnings Call for FYE 2025 Q4. Thank you very much for taking time out of your busy schedule to attend today. My name is Ishimoto from the IR Department of the Group Finance & Accounting Office. I will be the moderator for this conference. Thank you very much for your cooperation.</div> <div>I would like to give you some information about today's conference. First of all, the conference materials, financial results TANSHIN and earnings call reference that we have just released. I would like all the participants to have them at hand.</div> <div>Next, we have our main presenters today, Hamada, President, CEO; Senior Executive Officer, Group Finance and Accounting Office, and CFO, Draper; and Kajiyama, General Manager of IR. In addition, Kubo, Executive Officer, Group Corporate Planning Office; Miki, Senior Executive Officer and CSO, Group Sustainability Management Office; and Yoshida, GM of Accounting, are also in attendance.</div> <div>As for today's program, first, Hamada, President and CEO; Draper, CFO; and Kajiyama, GM of IR, will present the Q4 financial results along with the presentation materials. Next, there will be time for questions and answers. Please note that today's session will be bilingual in English and Japanese using the simultaneous translation function via Zoom. Please select the language you would like to communicate with us in the Zoom control panel. If you would like to participate in the Q&A session in English, please set the Zoom audio language to English.</div> <div>Now, president Hamada, the floor is yours.</div> <div>Hamada: Hello, everyone. This is Hamada from NIPPON SANSO Holdings. Thank you for taking the time to join our Q4 earnings conference call today.</div> <div>Regarding the global situation, the conflict in the Gaza Strip in Palestine and the war between Russia and Ukraine continue, and geopolitical tensions remain high. Nothing has changed with that regard.</div> <div>Since April, the situation has been changing rapidly, particularly with regard to the US tariff policy. We are very concerned about the impact on the global economy and feel a sense of uncertainty about the future. It is very difficult.</div> <div>Basically, we conduct our own business in each business region and do not do much cross-border imports or exports, as I always say. So, we are not directly or significantly affected by tariffs. That is a so-called resilience.</div>

基本的には、いつも申し上げている通り、当社は各事業地域で、それぞれいわゆる地産地消の形で事業を展開しておりまして、国をまたぐ輸出入の商材というのは、それほど多くありません。従いまして、直接関税の影響を大きく受けるわけではございません。その辺りがレジリエンスと言われているところだと思ふんですけれども。

ただやはり、お客様の重要な事業への影響、あるいはサプライチェーンに対する影響、こういったものがいろんなところで出てくると報道もされており、実際にお客様のヒアリングの中でも、そういう懸念を持ってらっしゃる方はいっぱいいらっしゃるようでございます。

また、それに影響されるんだろと思うんですけれど、為替とか金利の影響もやっぱり当社の事業展開の中では重要な要素ということで、これにも注意していく必要があると思っております。

事業の傾向といたしましては、全般的に言いますと、ガスの出荷量。これは世の中の経済の目安ともなりうると思っておりますけれども、ガスの出荷量自体は活況とは言えない状況、非常に軟調と言ってもいいかなと思います。エレクトロニクスとか半導体の分野では、特に日本の中での機器工事案件というのは非常に順調に推移しておりまして、かなり大きなプロジェクトも展開しております。

また、東アジアも含めて、エレクトロニクス関連の市場全体として見たときには、明らかに回復基調にはありますが、ある意味で一部の先端品を除きまして、まだ本格的にベースロードと言えるものがぐっと上がってきたかと、力強い成長が見えるかと言うと、残念ながらそこまではいっていない感じで。当社のいろんなガスの出荷量も、もうちょっといっているはずだなというようなところが若干ございまして、そういったところが若干業績にも数字としての影響があると考えております。

こういった中で、やっぱり会社としては、生産性の向上、それからコストとか原料の価格、原材料の価格、エネルギーの価格をどのように当社の製品の価格に展開していくのか、どのようなプライシングを行っていくのかがとても重要で。これに対しては、もうこの1年以上、2年近くの間しっかりと取り組んで、業績の目標を立てておりますので、それを達成する、あるいは企業価値の向上全体を捉えながら、どのように企業の業績を上げていくかに努めているところでございます。

最初に申しましたように、非常に先を見通しづらい環境になってございますが、とにかく今の状況を正しくしっかりと認識して、グループ全体としてやるべきことをしっかりと見極めて、機動的に事業を運営する、これに尽きるだろうなと思っております。

後ほど業績の詳細については、ドレイパーや梶山からご説明をさせていただきます。

However, there is still the possibility that impacts on our customers' businesses and supply chains will arise in various places. That is what we hear from the media, and we must also pay close attention to trends in exchange rates and interest rates because I would assume exchange rates and interest rates would be affected.

In terms of business trends, the overall gas shipment volume itself remains lackluster. So, it's soft. In the fields of electronics and semiconductors, equipment installation in Japan is progressing smoothly. The market as a whole is showing signs of recovery. But with the exception of cutting-edge products, whether the base load is rising in a robust manner, I don't think so. So, the gas shipment, I would feel, should have been higher.

Against such a backdrop, productivity improvement and the cost and pricing, cost and material prices, energy prices, how we managed to pass on such increments on the prices, that will be very important for more than one year, for almost two years, we have worked hard on that and put together a plan, and we must achieve that. Also, we need to increase enterprise value by further improving the business performance.

As I said at the outset, there are so many uncertainties, and it's very difficult to project the future. But we will firmly grasp the current situation, determine what we need to do as a Group, and operate our business in a flexible and agile manner.

Later on, Draper and Kajiyama will provide more details on the results.

Key Highlights

- ✓ 生産性向上と価格マネジメントを継続
- ✓ エレクトロニクス機器工事の着実な進捗
- ✓ 堅調な業績と財務指標の継続的な改善
- ✓ 世界各地の顧客動向やサプライチェーンの状況を注視
- ✓ 環境関連の事業機会探索を継続

6 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

今ざっと申し上げました第4四半期の概況でございますけれども、それに対して当社が何を行ったかをまとめると、ここに書いてあるようなことです。

生産性を向上させ、価格マネジメントを継続する。それからエレクトロニクス機器工事案件も着実に進捗して進め、完工していく。堅調な業績、財務指標の継続的な改善。世界各地でのお客様の動向、あるいはサプライチェーンの状況を注視していく。それから環境関連の事業機会探索、これはいろんな条件の中でも、やっぱりやっていかなきゃいけないこととして、注目して継続していくことだと思います。

Key Highlights

- ✓ Continue productivity improvements and price management
- ✓ Steady progress in electronics equipment construction
- ✓ Strong financial performance and continued improvement
- ✓ Closely monitor customer trend and global supply chain
- ✓ Continue to explore environmental related opportunities

6 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

Q4 results, I have touched upon. Also, what we have done to respond, the continued productivity improvements, price management, make a steady progress in electronics equipment installation, strong financial performance, continued improvement, closely monitor customer trend and global supply chain, and continue to explore environmental-related opportunities. This is something we must do even in the current environment.

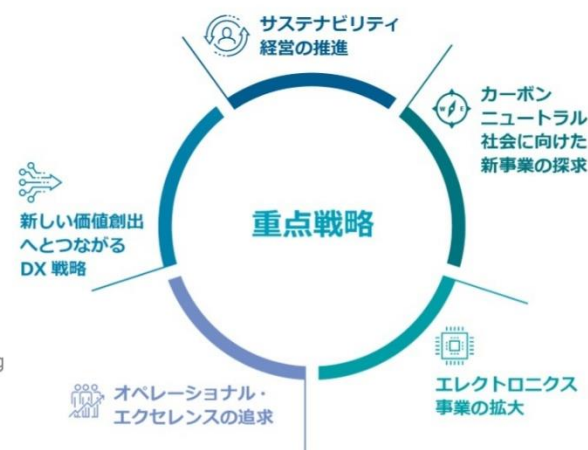
1. Strategic overview
NS Vision 2026 | Enabling the Future
当社グループ中期経営計画:

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 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

これも毎回申し上げている話ですが、当社は2022年5月に現在の中期経営計画 NS Vision 2026 を発表して、グループの総合力の強化をテーマに、こちらに記載してありますような五つの重点戦略として取り組んでおります。

中計のスタートはコロナで実は1年遅れたんですが、それでももう3年が経過いたしましたので、この4月からスタートした今年度は、この中期経営計画の最終年度を迎えております。残り1年を切りましたけれども、本日は、中計期間3年目の各種 KPI 目標の進捗状況について、ご説明いたします。

また昨年度は、いろんな KPI に関する話ですけれども、米国では環境関連の機運に対する投資の逆風が年明けぐらいから発生しておりまして、水素製造設備の減損損失を計上いたしました。当社は、この他にも環境関連、あるいは水素関連の事業への投資をかなり広く行っておりますが、本日の機会に、こういった事業機会に対する当社の見方、それから現在の取り組みの方向性について、投資家の皆様にご説明できればと考えております。

1. Strategic overview
NS Vision 2026 | Enabling the Future
Our Medium-term Management plan (MTP)

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 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

In May of 2022, we put together the current midterm plan (MTP), NS Vision 2026, Enabling the Future, and are working on the five strategies listed here with the theme of strengthening the Group's overall strength. Three years have passed since the start of this medium-term plan, and this year marks the final year of NS Vision 2026, with less than one year remaining in the medium-term plan.

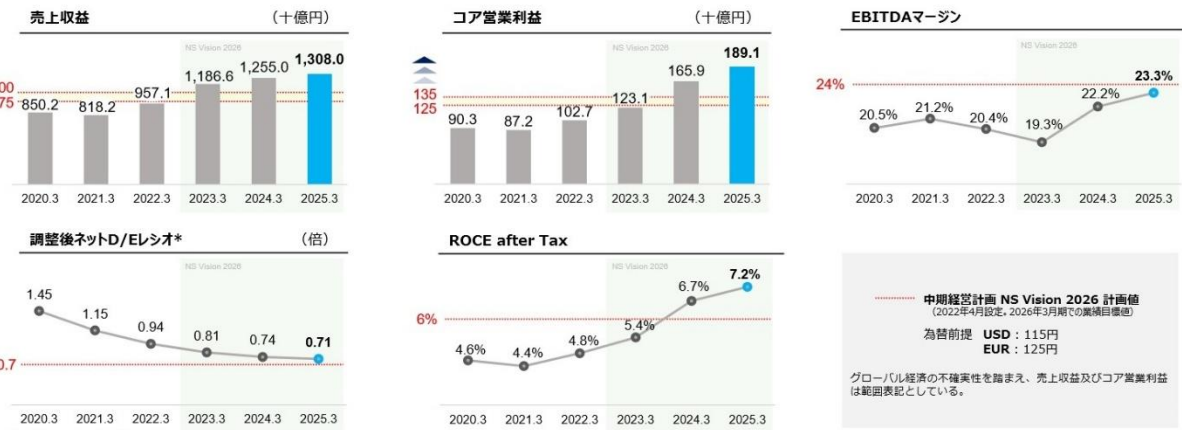
I would like to begin today by explaining the progress that we are making toward achieving the various KPI targets up to the third year of the plan.

Additionally, during the last fiscal year, we recorded an impairment loss on our hydrogen production facilities due to the headwinds surrounding environmental initiatives under the current US administration. We are also investing in other environmental and hydrogen-related businesses. I would like to take this opportunity today to brief our investors on our views on these business opportunities and our current efforts.

1. Strategic overview

財務KPI 進捗状況：継続的な成長と改善

既に計画を上回る指標は継続的な成長・改善を実現。2026年3月期のEBITDAマージン目標達成に向け、引き続き収益性改善に注力。調整後ネットD/Eレシオについては金利動向も考慮し、ハイブリッド社債／ローンの償還／弁済時期の前倒しも含め検討。



8 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

では、財務 KPI の進捗について、このスライドでご説明いたします。

当社では、財務 KPI 目標として五つの指標を使っております。成長性の目標として売上収益、収益性の目標としてコア営業利益額、および 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。これらを採用しております。

中計がスタートした時点、2022 年 3 月ごろの為替のレートは、ご存じのように現在のレート水準から考えますと、いわゆる大幅な円高でございまして、米ドル 115 円、ユーロ 125 円で、そういった環境の中で目標値を設定いたしました。ただし、当時もコロナの問題を中心にグローバル経済の不確実性が高かったものですから、売上収益とコア営業利益はある範囲を持ったレンジで設定させていただきました。

なお、2025 年 3 月期の実績を中計の前提となった為替レートで換算しても、売上高、それからコア営業利益、いずれをもちまして中計最終年度の目標値を上回っております。売上収益とコア営業利益ともに期初に発表しました通期予想をも上回りまして、コア営業利益は前年比でプラス 13.9%の成長となりました。非常に良い成長を示したと考えております。

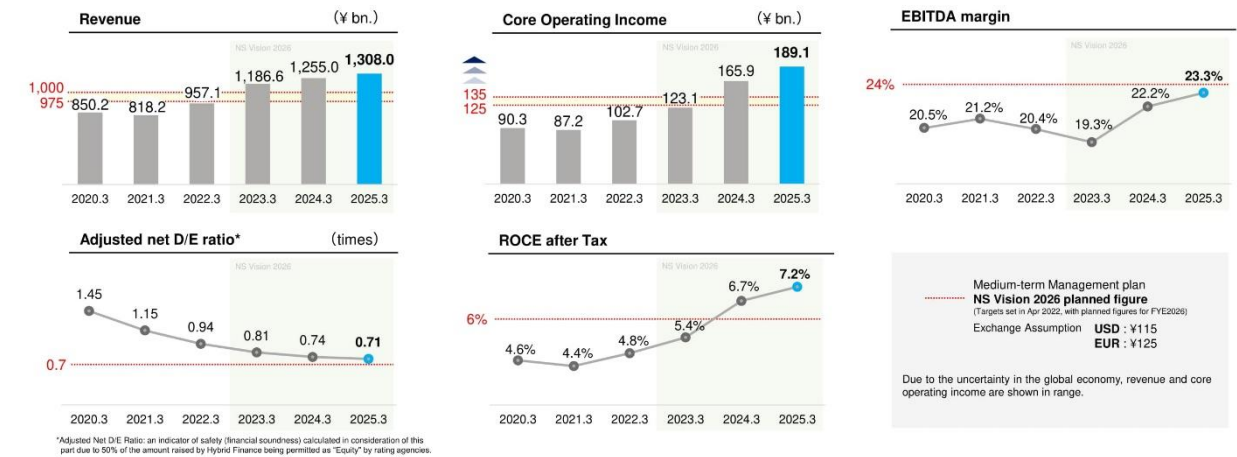
ROCE after Tax につきましても、順調に財務の健全化を進めたことに加えまして、収益性を継続的に改善してきた成果もございまして、2024 年 3 月期には目標として定めていた 6%の水準を超えました。2025 年 3 月期においても継続して改善しております。

一方で、EBITDA マージンにつきましては、中計の初年度と比べれば 4 ポイントも改善しておるんですが、そもそも設定した目標値にはまだ 1%弱ほど届いておりません。中計の最終年度に当たる今期でござ

1. Strategic overview

Financial KPI Progress :Consecutive growth and improvement

Delivering consecutive growth and improvement for Indicators that are already achieving targets. We will continue to focus on improving profitability in order to achieve EBITDA margin target in FYE 2026. Regarding Adjusted net D/E ratio, we will consider early redemption/repayment of Hybrid Bonds/Loans in the light of interest rate trends.



8 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

First, I would like to use this slide to explain the progress of our financial KPIs.

We have adopted five indicators as financial KPI targets; as growth indicators, Revenue; as indicators of profitability, Core operating income and EBITDA margin; as an indicator of safety, Adjusted net D/E ratio; and as an indicator of capital efficiency, ROCE after tax.

When we formulated this medium-term plan in around March 2022 or when the current midterm plan started, compared with the current exchange rate, yen was significantly stronger, JPY115 to a US dollar and JPY125 to a euro. However, since there was already a high degree of uncertainty in the global economy at the time, mainly due to the pandemic, we set our Revenue and Core operating profit targets with ranges.

If we convert the results of FYE2025 using the MTP exchange rate assumptions, Revenue and Core operating income, both exceeded our targets for the final year of MTP. Core operating income has made a 13.9% increase YoY.

ROCE after tax, in addition to solidifying the financial strength, we have made a continuous improvement. In March 2024, we have already exceeded the MTP target, and we will keep striving hard to further improve this.

EBITDA, in addition, a result of our steady progress in restoring financial soundness and our continuous improvement in profitability, EBITDA margin improved by four percentage points. We will keep working hard in order to achieve our target of 24%.

Adjusted net D/E ratio for FYE2025 was 0.71. It improved despite the early redemption of JPY100 billion in hybrid bonds in January 2024 and the early repayment of JPY75 billion in hybrid loans in December of the same year. Given the recent interest rate environment, we will also consider early redemption, repayment of the remaining hybrid bonds and loans totaling JPY75 billion while monitoring interest rate trends.

I have thus far explained the five financial KPIs. First, we aim to achieve an EBITDA margin of 24% in the final year of the medium-term plan, although we need to assess the impact of the tariffs that originated in the United States and the associated economic trends. We will implement key strategies to achieve even higher levels of profitability, aiming to grow our KPIs, which have already exceeded the initial target for the final year of the plan, in excess of the GDP growth rate of each region.

いますけれども、目標の 24%を達成すべく、あらゆる手段を持ちまして収益性の改善に力を入れてまいります。

調整後ネット D/E レシオにつきましては、2025 年 3 月期には 0.71 倍となりました。昨今の金利情勢を考えまして、2024 年 1 月にハイブリッド社債 1,000 億円を早期償還し、同じ年の 12 月にはハイブリッドローン 750 億円を早期弁済するなどして、当初の計画より前倒しで返済しております。残るハイブリッド社債とローン合わせて 750 億円ほどございますが、これは金利の動向などを見ながら、早期に償還、弁済することなどを視野に検討してまいります。

これら五つの財務 KPI について、今簡単にご説明いたしました。まずは中計の最終年度での EBITDA マージン 24%を必ず達成すること、それからアメリカに端を発している関税の影響や、それに伴ういろんな景気動向を見定める必要はございますけれども、既に最終年度の計画値は上回っている KPI についても、収益力の面で各地域の GDP 成長率を上回る成長を目指して、さらに高い水準に向けて、重点戦略を実行してまいりたいと考えております。

1. Strategic overview

非財務KPI 進捗状況：着実な進歩、環境分野で高い評価

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。特に環境分野における成果は CNP I、II とともに順調。その取り組みや情報開示についても高い評価を獲得。

<非財務KPI>				NS Vision 2026		
区分	非財務プログラム名称	取組み内容	非財務KPI	実績値		最終年度目標
				2023年3月期	(2024年9月公表) 2024年3月期	
Environment 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%	15.3%	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	7,454> 5,667 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
Social 社会	SFP Safety First Program	休業災害度数率の低減	休業災害度数率 ^{*2}	1.56	2.09	≦1.6
	TDP Talent Diversity Program	多様な人材活用の推進	女性従業員比率	19.9%	20.2%	≧22%
			女性管理職比率	14.5%	15.4%	≧18%
Governance 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%	99.4% ^{*3}	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、これらを含めて、「8つの非財務プログラム」と呼称している。

^{*1} 欧州事業買収が完了した2019年3月期の実績を補正し基準年度として、該当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÷総労働時間×100万時間÷算出
^{*3} 2024年6月末時点で100%受講済み

続きまして、非財務 KPI でございます。

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、外部の信頼性、対外的な信頼性を確保するために、第三者認証を受けております。例年 9 月に発行します統合報告書におきまして、最新のデータを開示しております。そのため、この表、現在のこの実績値は、実は直近の事業年度ではなく、その前、2024 年 3 月期までのデータと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。昨年度、2025 年 3 月期の実績につきましては、例年同様に今年の 9 月までに開示できる見通しでございます。

1. Strategic overview

Non-Financial KPI Progress :Steady progress, highly rated in environmental field

Making steady progress toward achieving our final year target, in line with our Sustainability Management strategy. In the environmental field, results were favorable in both CNP I & II and highly rated for its efforts and information disclosure.

<Non-Financial KPI>				NS Vision 2026		
Segment	Non-Financial Programs	Initiative	Non-Financial KPI	Actual		Final-Year Targets
				FYE2023	Released in Sep 2024 FYE2024	
Environment	CNP I Carbon Neutral Program I	Reduce the Group's GHG emissions	Reduction rate of GHG emissions ^{*1}	12.3%	15.3%	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	7,454> 5,667 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	2.09	≦1.6
	TDP Talent Diversity Program	Utilization of diverse talent	Rate of female employees	19.9%	20.2%	≧22%
			Rate of female management posts	14.5%	15.4%	≧18%
Governance	CPP Compliance Penetration Program	Compliance education and enforcement	Rate of receiving compliance training	99.7%	99.4% ^{*3}	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.
^{*3} 100% completion rate as of the end of June 2024

Next, I will explain the progress made regarding non-financial KPIs.

In order to ensure the reliability of our key sustainability information when viewed by external parties, we undergo third-party certification of the information, and we disclosed the latest data in our integrated report, which we publish each September. Therefore, please note that the actual values in this table are not for the most recent fiscal year, but rather the data for the previous FYE2024. As was the case with the previous year, we expect to be able to disclose results for the FYE2025 by September.

First, in the area of environment, so E of ESG, we are working on two initiatives, carbon neutral program I, which we call CNP I that aims to reduce our own Group's GHG emissions; CNP II, which aims to contribute to reducing our

環境分野の情報開示において高い外部評価を獲得

CDP「気候変動」分野ではじめて最高評価のAリスト企業に選定(2024年)

※「水セキュリティ」分野ではA-スコアを獲得

GPIFの国内株式運用期間が満了「優れたTCFD開示」及び「改善度の高い統合報告書」にそれぞれ選定

当社グループとして引き続き下記 ESG指数に選定

● MSCI ESGスコア: BBB (2025年3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: 3.7 (2024年6月)

GPIFが採用しているESG指数
総合型指数
FTSE Blossom Japan Index
FTSE4Good Index Series

Highly rated for environmental disclosures

Selected as a CDP Climate Change "A list" company, the highest rating for the first time (2024)

Received an "A-" score on Water Security

Selected as "Excellent TCFD Disclosure" and "Highly Improved Integrated Reports" by GPIF's Domestic Equity Investment Managers

Selected consecutively for inclusion in following ESG indices

● MSCI ESG Score: BBB (as of Mar. 2025)

ESG indices adopted by GPIF
Theme index (Social)
MSCI Japan Empowering Women (WIN) Select Index

● FTSE ESG Score: 3.7 (as of Jun. 2024)

ESG indices adopted by GPIF
Composite index
FTSE Blossom Japan Index
FTSE4Good Index Series

いわゆる ESG のうち、まず環境、Environment 分野では、自社グループの GHG 排出量を削減する、Carbon Neutral Program I、私ども CNP I と簡単に当社で言っておりますが、これと、お客様の GHG 排出量削減に貢献する CNP II の二つを掲げて取り組んでおります。いずれも成果は順調でございまして、特に CNP II では、計画を大きく上回る実績を上げております。

環境分野においては、特に取り組みとか情報開示の透明性などが、外部の機関からも良い評価を受けておりまして、2024 年にはスライドの右側に掲載しております、CDP 気候変動の分野で最高評価の A リスト企業に選定されました。非常に自慢できる良い評価をいただいていると思います。

次は ESG の Social です。

休業災害度数率を一つの目安に測っておりますけれども、2024 年 3 月期は、残念ながら前の年より増加してしまいました。全体的に言いますと、中長期的に見ますと減少基調にはあると思われますが、労働環境の改善などを含めて、引き続き労働災害の発生防止に取り組んでいきたいと考えて、実行しております。

また人財、多様な人財の活用につきましては、特に女性従業員や女性管理職の割合を KPI として定めております。数値としては若干改善してはいるんですが、スピードが遅いことは、かなり当社の取締役会の中でも強く指摘されておまして、いろんな具体的なご意見も踏まえながら、取り組みを強化、加速させていただいております。

最後、G の Governance につきましては、目標通り、グループの全従業員がコンプライアンスに関する研修を受講しております。研修を受講したからこれで完了ではなくて、実際にガバナンスに対して効果が出なきゃいけないわけで、これをどのようにモニタリングしながら、適正なるガバナンスなり、研修なりを続けていくかは当然重要ですので、それに注力しながら進めております。

先ほど、環境分野で外部の評価について若干触れましたけれども、それ以外の評価としては、MSCI、これは昨年に続きまして BBB スコアを取得しております。それから FTSE のスコアは 3.5 から 3.7 と、着実に改善を続けております。

こうした評価もございまして、当社グループは 2023 年に初めて ESG 指数に選定されて、現在も GPIF の運用ポートフォリオに組み入れられております。そういう意味では、非常にガバナンス、環境、社会に対する当社の努力がそれなりの評価を受けていると思いますので、こういった評価を投資家や株主の皆様積極的に開示し、説明することによって、より深いご理解をいただけると、それを目指して役員、それから社員 1 人 1 人が頑張って、経営を改善していきたいと考えております。

customers' GHG emissions. In all cases, the results have been satisfactory, and we have achieved results that far exceed our plan, especially for CNP II.

In particular, in the environmental field, our initiatives and the transparency of our information disclosure have received positive evaluations from external organizations. In 2024, we were selected as an “A list” company, the highest rating given by CDP in the climate change category, as shown on the right side of the slide. We are very proud of this.

Next is the society field, S of ESG.

Unfortunately, Lost time injury rate has increased in the fiscal year ending March 2024 compared to the previous year. However, it is on a downward trend in the medium to long term. We will continue to work to prevent the occurrence of workplace accidents.

In utilizing diverse human resources, the KPIs that we use are the proportion of female employees and female managers. Although the figures have improved slightly, progress is not satisfactory when considering the final year's target. It's not fast enough. We have received some very scathing comments on this issue from our outside directors at Board meetings, and we feel that we need to accelerate our efforts.

Regarding governance, as per our goal, all employees of our Group have taken compliance training. Just undertaking training is not the end of the story. We need to show effect to the governance. How are we going to monitor this so that we are able to continue appropriate governance and training. That is very important. We want to focus on that.

I mentioned earlier about external evaluation in the environmental field. In addition to that, from MSCI, as we did last year, we received a BBB score. From FTSE, FTSE score, our score has continued to improve steadily from 3.5 to 3.7.

Due to these evaluations, our Group was selected for the first time in an ESG index in 2023 and is currently included in the investment portfolio of GPIF, Government Pension Investment Fund. The governance environment society in this area, our Company's effort has been received highly to a certain extent. Going forward, we will continue to sincerely listen to the requests and opinions of our investors and shareholders, disclose that situation, and work with our directors, executive officers, and each and every employee to improve our management.

1. Strategic overview

環境/水素関連の事業機会：リスク審査体制を強化し、成長機会への投資を継続

水素製造設備における減損損失計上の反省を踏まえ、比較的高リスクな大型プロジェクトについて審査体制を強化。市場の状況を注視し、変化に柔軟・迅速に対応することでリスクを最小化しながら、成長機会を着実に取り込む。






■ リスク審査体制の強化、変化への迅速・柔軟な対応

- 比較的高リスクの高い大型案件について、リスク審査を厳格化
(従来型用途ではない大型設備投資、ノウハウが十分でない市場・分野における大型設備投資 等)
- 先行きの不透明感が強まる中、状況を見定めながら投資案件を慎重に精査

■ 環境/水素関連事業機会における現時点の環境認識

- 米国では現政権下において環境関連の事業に逆風
- 欧州ではEUのエネルギー・環境政策に大きな路線変更はない
- 地球温暖化を背景に、世界のGHG排出削減需要は継続

■ 建設中の環境/水素関連プロジェクト(例)

- 政府系公社プロジェクト向け水素供給 
- DAC*¹ 事業向け酸素ガスオンサイト供給 
- バイオ燃料由来の炭酸ガス製造  
- 地熱発電を利用した炭酸ガス製造  等

*¹ 空気中からCO2を直接回収する Direct Air Capture (直接空気回収)

続いて、環境とか水素関連の事業機会について、今当社はどのように考え、捉えているのか、改めてご説明いたします。

先ほどもちょっと触れましたけれども、2025 年 3 月期にアメリカで建設を進めておりました水素生産設備の計画中止に伴いまして、累計で約 260 億円の減損損失を計上いたしました。

このプロジェクトについては、昨年 10 月、第 2 四半期決算の段階で、供給の相手先がチャプターイレブンの申請をしたことを受けて、最初の減損損失約 100 億円を計上いたしました。その後もバランスシートに残っていた部分について、他のプロジェクトへの転用ができるかとか、あるいは供給先が新しいスポンサーのもとでプロジェクトを再開する可能性、こういったものも含めて、いろんな機会をうかがっておりましたが。先ほどもちょっと触れました通り、アメリカの新政権発足に伴って、こういった再生可能ディーゼル関連市場の見通しが、ますます難しくなると言いますか、かなりもうネガティブな方向に動いているということで、プロジェクト再稼働の可能性は非常に低いと判断せざるを得なくなりました。

従いまして、アメリカ国外に移設するにしても、かなりの規模の装置ですので、コストとか、あるいはまた関税の問題などがありますので得策ではないということで、残りの設備につきましても全額を減損することにいたしました。それがこの約 260 億円でございます。

このような経緯がございましたけれども、今回の反省を踏まえて、特に大型プロジェクトの審査体制、投資を判断する段階での審査体制を強化してまいります。

1. Strategic overview

Environment/Hydrogen-Related Business Opportunities

:Continue investing in growth opportunities while strengthening risk assessment system

Reflecting on the impairment losses recorded for hydrogen production facilities, we built more stringent risk assessment system for large-scale projects that may heightened risks. We will capture growth opportunities while closely monitoring market conditions and respond flexibly and quickly to changes to minimize risks.






■ Strengthening Risk Assessment System, Responding Quickly and Flexibly to Changes

- Enhanced risk assessment for relatively high-risk large projects
(Especially for large-scale capital investment for non-traditional applications, in markets or fields outside traditional industrial gas equipment.)
- As the future becomes increasingly uncertain, we will assess project pipeline and secure a conservative position is taken.

■ Our Current Understanding on Environment Surrounding Environmental/Hydrogen Opportunities

- In the United States, environmental-related businesses are facing headwinds under the current administration
- No major changes in EU energy and environmental policies
- Demand for reducing GHG emissions continues worldwide, given the background of global warming.

■ Environmental/Hydrogen Projects Under Construction (examples)

- Hydrogen supply for government projects 
- On-site supply of oxygen gas for DAC*¹ business 
- Carbon dioxide production from biofuels  
- Carbon dioxide production using geothermal power 

*¹ Direct Air Capture: Recovering CO2 directly from the air

Next, I would like to explain how our Company currently views environment and hydrogen-related business opportunities.

As I touched upon earlier, in FYE2025, we recorded a cumulative impairment loss of approximately JPY26 billion due to the cancellation of plants for hydrogen production facility that we had been constructing in the US.

When we reported our Q2 financial results for this project last October, we recorded the first impairment loss of just over JPY10 billion, after the customer filed for Chapter 11 bankruptcy. We continued to consider transferring the remaining portion of our balance sheet to other projects or looking for opportunities, including the possibility of restarting the project under a new sponsor.

As I touched upon, with the inauguration of the new US administration, the outlook for renewable diesel market has become increasingly grim. It's moving toward a negative direction significantly. We have been forced to conclude that the possibility of restarting the project is extremely low. Additionally, because it would be unwise to relocate facilities outside the US due to cost and tariff issues, we have decided to write down the full value of our remaining facilities. That is JPY26 billion.

So, this is how it happened. But based on what we have learned from this experience, we will strengthen our screening system and conduct a more rigorous screening of large investments that involve relatively high risk. We are also investing in other environmental and hydrogen-related businesses. Our basic view is that environmental issues such as global warming are obviously important social issues, and we view them as one of major growth opportunities in which we can contribute through our businesses.

Therefore, we will continue to seize favorable opportunities while more rigorously examining the risks, particularly for the projects that require a large investment in a familiar market, or those for completely new application where we don't have sufficient know-how, or in area that we may have some know-how, but do not have the 100-year experience. We want to be careful, and the future is becoming increasingly uncertain. So, we will assess our project pipeline, secure a conservative position, and we would like to take conservative position.

Now, regarding the current state of the business environment, as I have been saying time again, under the current administration in the US, it must be said that the environment-related business are facing more headwinds than

この他にも、当然ですけど環境、あるいは水素関連の事業の投資を行っておりまして、基本的な見方として、地球温暖化を始めとするこの環境問題は、言うまでもなく重要な社会課題でございまして、また当社が事業を通して貢献できる、非常に大きな成長機会の一つだと捉えております。

従いまして、特に大きな投資が必要となる案件で、ある意味で全く新しい用途のものなど、あるいは当社の経験が十分ではない、ゼロではないけれども 100 年の経験があるわけではないというような、市場とか、そういった分野に対する投資につきましては、よりリスクを厳しく精査した上で、良い機会には引き続き積極的に取り組んでいきたいと考えております。

一方で、アメリカを中心に先行きの不透明感は強まっております。繰り返しになります。しっかりと状況を見定めながら、投資案件についても、より慎重に精査してまいります。

それから、現時点における環境認識でございます。何回も言いますけれども、アメリカではこの現政権において環境関連の事業には、以前と比べると逆風と思われる、そういう状況になっております。一方、ヨーロッパにおきましては、EU のエネルギー政策とか環境政策の路線に、現時点で大きな変更はないと認識しております。今後の政府、政治の動向には注視してまいりたいと思っております。

もちろん、いわゆる世の中全体的に見て、地球温暖化を背景とする GHG 排出量削減をやらなければいけない長期的な方向性は変わらないと考えておりまして、短期的にはいろいろあるでしょうが、アメリカも含めて、そのための設備投資需要は続いていくと考えております。続いていくけれど、より大きな案件については慎重を期した審査体制を用いて実行するということです。

そうした中で、当社の状況をセグメント別に若干触れます。

まず米国では、大型の案件、あるいは DAC のような新規事業へのオンサイト供給とか、大規模な水素供給プロジェクトの事業機会探索に引き続き取り組んでまいります。

欧州、ヨーロッパは、環境関連の機会が非常に豊富にありますが、いずれも規模としては米国で取り組んでいるものほど大きくありません。しっかりとエリアを限定して、その中で事業として成り立つ見極めを作った上で進めるケースが多くて、現在取り組んでいるものとしては、炭酸ガスを従来のような化石燃料とか化学品由来ではなくて、再生可能エネルギーなどのグリーンなソース由来に置き換える取り組みが複数ございます。

日本やアジア、オセアニアは、まだアメリカやヨーロッパほど機会は多くありませんが、やはりお客様の GHG 排出削減へのニーズがございますので、そのお手伝いをするための提案をさせていただいております。先ほどちょっと触れた、Carbon Neutral Program II のようなですね。また当社自身の GHG 排

before. While in Europe, there are currently no major changes to the EU's energy and environment policies. But we will continue to closely monitor government actions going forward.

Of course, from a global perspective, the long-term direction of reducing GHG emissions due to global warming remain unchanged. We believe that the demand for capital investment to achieve this will continue, including in the United States. But as for bigger projects, we want to utilize a more careful screening system.

In this context, I would like to talk about our Company situation by segment.

In the United States, we are working on the large-scale projects on-site supply to new businesses such as DAC (Direct Air Capture) and exploring business opportunities for large-scale hydrogen and supply projects.

In Europe, there are plenty of environmental opportunities, but none of them are the same scale as what's happening in the US. We want to limit the areas and scrutinize the business, then move forward with them. We are currently working on several initiatives to replace carbon dioxide gas derived from conventional fossil fuel and chemical with gas derived from green sources such as renewable energy.

In Japan, Asia, and Oceania, there are still not as many opportunities as in the US and Europe, but there is still a need for customers to reduce GHG emissions. We are making proposal to help them with that. We are also working on improving efficiency to reduce our own GHG emissions. By replacing with more efficient plant or we can provide variable program to improve efficiency. I understand that these efforts are showing results in the non-financial KPIs, as I mentioned earlier.

In this context, we have relatively large projects in investment in the US, and there are also some projects in Europe shown on the slide. First, there is a hydrogen supply facility currently under construction in India. This is our largest project currently underway. This is a typical project, and construction is progressing smoothly. As hydrogen will be supplied to a project promoted by a government-affiliated public corporation, we believe the risk of recovery due to the cancellation of the project is extremely low.

The next big project is the supply of oxygen to DAC in the US. The equipment has already been completed, and we are waiting for the start of the supplies. We obtain guarantees from the customers' parent company, so financial risks are covered. These are the two particularly large in scale.

As for others, financial impact on our Company as a whole, in comparison to the financial impact will be limited in comparison to the project that I referred to in the US that we were forced to write off.

As I mentioned earlier, there are also several renewable energy, and bioderived carbon dioxide production and supply project in various European countries. While some facilities have recently completed the construction and began operations, some are being indirectly affected by US tariff policies, which are changing supply chain and the market situation. In some cases, we are carefully assessing the situation.

In addition to the headwinds facing our environment-related business emanating from the US, the future is increasingly uncertain due to tariffs and other factors. However, we will continue to seize growth opportunities by carefully managing business risks and responding quickly to changes in the situation.

出削減のための効率化などにも取り組んでいるということです。非常に効率の良いプラントに置き換えるとか、あるいは生産量の変動に対して可変的なプログラムで効率を上げると、こういったことです。そうした取り組みが先ほどご紹介いたしました非財務 KPI にも、結果として表れてくると理解しております。

こうした中で、特に大型の投資案件がございますアメリカ、それから比較的案件の数が多い欧州から、いくつか事例をスライドにも挙げてございます。

まず、これはインドで建設中の水素供給設備です。現在進行中のプロジェクトの中では最も大きなもので、ある意味で HyCO の典型的な事業でございます。建設は順調に進んでおります。政府系の公社が推進するプロジェクトに水素を供給するものでございますので、プロジェクト中止のリスクは非常に低いと考えております。

次に大きい案件が、先ほどちょっとお話しましたアメリカで取り組んでいる DAC 向けの酸素供給でございます。これは既に装置は完成しておりまして、供給開始を待つ状況です。お客様の親会社の担保、保証なども得ておりますので、財務的なリスクはカバーしております。

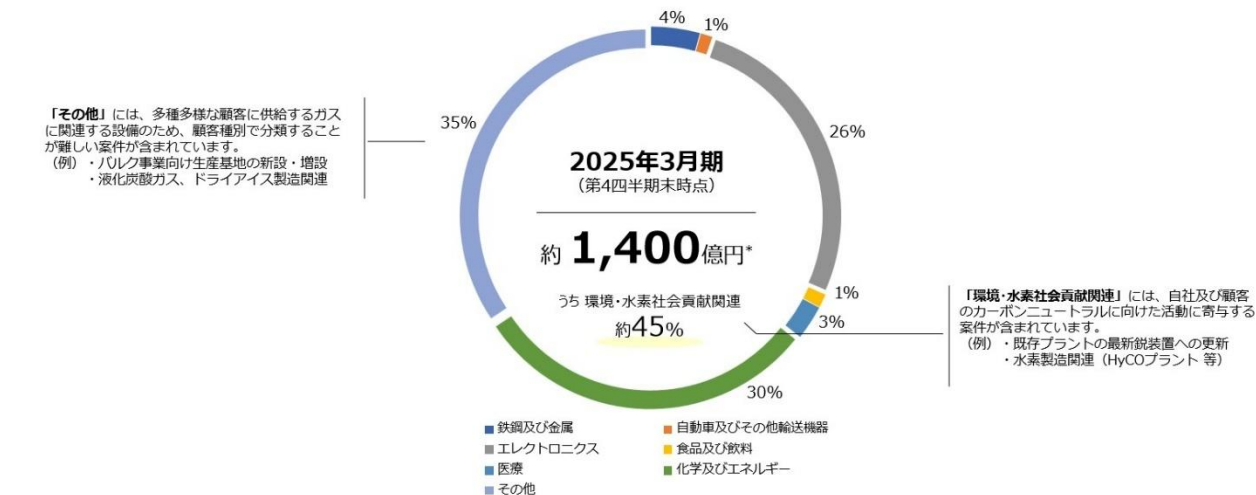
この2件は特に規模の大きなものでございますが、それ以外の案件につきましては、当社全体として見た場合に、先ほどちょっと触れました、アメリカでの減損に持ち込まれましたような、財務的な大きな影響は非常に限られていると考えております。

ヨーロッパでは、各国で再生可能エネルギー、あるいはバイオ由来の炭酸ガス製造、供給プロジェクトが、かなり多数ございます。直近で建設が終わって、稼働を開始したものもある一方で、中にはアメリカ関税政策の影響を受けて、サプライチェーンやマーケットの状況が変わっている、あるいは変わる可能性があるということで、現在は慎重に状況を見極めようとしているようなケースもございます。今がまさしくそういう最中だと思います。

このように、アメリカに端を発する環境関連事業への逆風に加えまして、関税を始めとした先行きの不透明感はますます強まっておりますけれども、当社としては、しっかりと事業リスクを今まで以上に管理して、状況の変化に素早く対応しながら、成長の機会に対して引き続き積極的に取り組んでいきたいと思っております。

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。



なお、上記集計範囲は、当社グループ各社の取締役会が承認した未完成の投資案件であり、各案件の規模は約5億円以上、4百万ユーロ以上、4百万ユーロ以上です。
*注記 (P.3) の2025年3月期 第4四半期の期中平均レートを適用して邦貨に換算

11 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

続いて、今後の投資実行計画を簡単にご説明します。毎四半期ごとの決算開示の際に、この設備投資計画の全容を捉えるために、顧客産業別での構成割合をチャートで示しております。将来にわたって私達が成長していくためには、継続的な設備投資は欠かせません。

2025年3月末時点でのバックログは、約1,400億円です。第3四半期と比べて、件数、金額ともに減少しております。第3四半期に比べて約200億円ほど減少していると思います。

この第4四半期に、これまで建設中であった案件が多数稼働を開始して、いわゆるバックログから抜けて、新規受注の件数、金額を大きく上回ったことが主な要因でございます。またバックログ全体のうち、水素あるいは環境関連のプロジェクトは、おおむね45%程度でございますが、これは先ほどいくつか例を示したような案件でございます。

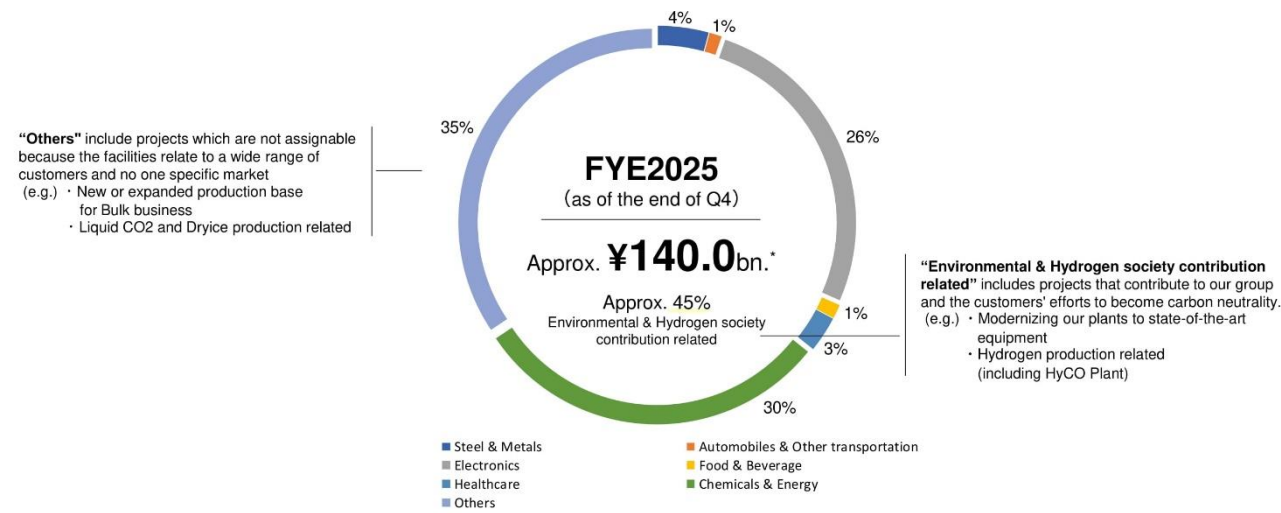
こちらのスライドの中に注記で書いてありますけれど、日本円で5億円以下の小さい案件は含めておりません。

最後ですけれども、米国による関税の状況などを踏まえまして、当社は改めて取り組み中のプロジェクトへの影響を精査して、新たな投資案件についても慎重に吟味いたしますが、これは決して当社が投資に対して後ろ向きになっているということではございません。繰り返しになりますが、当社が事業を成長させていくためには、継続的な投資、積極的な投資は不可欠でございます。

ですから、正しいリスク判断をより慎重に行うことはありますが、やはり機会を逃すことなく、積極的に捉えて、着実に投資を行って、成長に結びつけていきたいと考えております。

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 our group company, but have not yet been placed in service. The size of each project is over approx. ¥500mn., \$4mn. or €4mn.
*Converted to JPY using the average exchange rate for the Q4 of the FYE2025, as shown in the Notes (Please see p.3).

11 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

Next, I would like to explain our future investment implementation plans briefly.

In every quarterly earnings call, we are providing a chart showing breakdown of our capital investment plans by customer industry to help you grasp the full picture. Continuous capital investment is essential for us to continue to grow stronger in the future.

Backlog as of March 31, 2025, is approximately JPY140 billion decrease compared to Q3, both in the number of projects and amount. It's down by about JPY20 billion.

The main reason is that many large ongoing projects have been completed and began operation in Q4, far exceeding new orders. Of the entire backlog, our environmental and hydrogen social contribution project account for about 45%. As I show you some examples, these are the projects.

As noted at the bottom of this slide, as usual, the scope of this calculation is for projects worth approximately JPY500 million or more and does not include projects worth less than that.

Lastly, in light of US tariff situation, we will closely examine the impact on projects that we are currently working on and carefully consider new investment opportunities. But this does not mean that we are showing a backward position on the investment, but rather, as I said earlier, continuous investment is essential for our business growth.

So, we will continue to make steady investments while carefully assessing the situation. We don't want to miss opportunity, and we want to take the opportunity aggressively so that we can lead to the growth.

Now, CFO Draper, will provide an overview of the Q4 financial results.

それではあとは、CFO のドレイパーより、第 4 四半期決算概要について、ご説明させていただきます。

Draper: Thank you very much, Hamada-san. Good afternoon, good morning, good evening. I appreciate everyone joining the call today.

I'll start with a summary of our Q4 financial performance, followed by key full-year highlights. Then I will outline our outlook for the fiscal year ending March 2026. After that, I'll hand it over to Kajiyama-san for a more detailed update.

2. Q4 FYE2025 Business performance -1. Q4 performance (Jan. – Mar.)

Consolidated results

	FYE2024 Q4	FYE2025 Q4	YoY		
			Difference	% Change	% Change exc. FX
(Unit: ¥ bn.)	(Jan. - Mar.)	(Jan. - Mar.)			
Revenue	326.4	336.7	+10.3	+3.2%	+3.5%
Core operating income	41.2	49.3	+8.1	+19.5%	+19.7%
Core OI margin	12.7%	14.7%			
Non-recurring profit and loss	6.5	-12.2	-18.7		
Operating income (IFRS)	47.8	37.1	-10.7	-22.4%	
OI margin	14.7%	11.0%			
EBITDA margin	21.7%	23.4%			
Finance costs	-5.3	-4.7	+0.6		
Income before income taxes	42.4	32.3	-10.1	-23.8%	
Income tax expenses	9.1	10.1	+1.0		
Net income	33.3	22.2	-11.1	-33.3%	
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	32.5	21.3	-11.2	-34.5%	
NI margin	10.0%	6.3%			
Net income attributable to non-controlling interests	0.7	0.9	+0.2		

Revenue Analysis

	YoY % Change
Revenue Growth	+3.2%
FX	-0.4%
Price	+2.3%
Pass-through & Surcharge	-0.2%
Volume / Mix	-1.2%
Others	+2.6%

・ Price Management status: Solid
・ Pass-thru & Surcharge: Flat
・ Volume / Mix: Soft
・ Others: Contributions from business acquisitions in Europe and Australia, etc.

If you turn to slide 13, please.

During Q4, January to March, NSHD reported a sales increase of 3.2% or 3.5%, excluding currency effect. Growth was driven by price contributions of positive 2.3% and acquisitions in Europe and Oceania, which added another 2.6%. However, underlying volumes remained soft, declining 1.2%.

Q4 Core OI improved JPY8.1 billion or 19.5%. Excluding currency, COI grew 19.7% for the quarter. The team continued to deliver solid price management and continue to expand the productivity initiatives and globalization efforts across the business. In addition, Core OI margin improved in Q4 versus prior year by 200 basis points to 14.7%, and EBITDA advanced to 23.4%, an increase of 170 basis points. Overall, I'm pleased with the underlying business performance despite the volume softness.

ドレイパー：濱田さん、ありがとうございます。こんにちは、そしてこんばんは。本日はご参加くださいまして、ありがとうございます。

まず第 4 四半期の業績概要、続いて通期の主要業績ハイライト、また 2026 年 3 月期の見通しについてご説明します。その後、梶山さんにボタンタッチしまして、より詳細な説明をさせていただきます。

2. 2025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

	2024年3月期 第4四半期	2025年3月期 第4四半期	前年同期比		
			増減額	増減率	為替影響除き 増減率
(単位: 十億円)	(1-3月期)	(1-3月期)			
売上収益	326.4	336.7	+10.3	+3.2%	+3.5%
コア営業利益	41.2	49.3	+8.1	+19.5%	+19.7%
コア営業利益率	12.7%	14.7%			
非経常項目	6.5	-12.2	-18.7		
営業利益 (IFRS)	47.8	37.1	-10.7	-22.4%	
営業利益率	14.7%	11.0%			
EBITDAマージン	21.7%	23.4%			
金融損益	-5.3	-4.7	+0.6		
税引前四半期利益	42.4	32.3	-10.1	-23.8%	
法人所得税	9.1	10.1	+1.0		
四半期利益	33.3	22.2	-11.1	-33.3%	
(四半期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する四半期利益	32.5	21.3	-11.2	-34.5%	
四半期利益率	10.0%	6.3%			
非支配持分に帰属する四半期利益	0.7	0.9	+0.2		

売上増減要因

	前年同期比
売上増減率	+3.2%
為替換算	-0.4%
価格	+2.3%
パススルー・サーチャージ	-0.2%
数量・販売構成	-1.2%
その他	+2.6%

・ 価格マネジメント状況: 着実
・ パススルー・サーチャージ: 横ばい
・ 数量・販売構成: 軟調
・ その他: 欧州や豪州における事業買収案件の貢献等

では 13 ページをお願いいたします。

第 4 四半期、1 月から 3 月ですが、売上高は前年同期比 3.2%増です。為替の影響を除きますと 3.5%増となりました。この成長は、価格上昇による 2.3%増、そして欧州およびオセアニアにおける買収による 2.6%増がけん引しました。しかしながら、実質的な販売数量は軟調で 1.2%減少です。

第 4 四半期のコア営業利益は 81 億円増、19.5%の増加です。コア営業利益は、為替の影響を除いたベースで 19.7%増、チームは引き続き堅実な価格マネジメントを実施し、生産性向上への取り組みと、グローバル化への取り組みを全事業において拡大しました。コア営業利益率は第 4 四半期に前年同期比 200 ベースポイント改善し、14.7%となり、EBITDA は 170 ベースポイント増加して 23.4%となりました。

全体として数量の軟調にも関わらず、このような事業実績を出すことができて喜ばしく思っています。

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.

	FYE2024 Full-term	FYE2025 Full-term	YoY Difference
(Unit: ¥ bn.)			
Core operating income	165.9	189.1	+23.2
Non-recurring profit and loss	6.0	-23.2	-29.2
Operating income (IFRS)	172.0	165.9	-6.1
Items (Unit : ¥ bn.)			
FYE2024 Full-term result		FYE2025 Full-term result	
Item	Amount	Item	Amount
Accounting gain on change in ownership interest in subsidiary (Japan)	8.8	Impairment loss related to non-recoverable portion of a	
Impairment loss due to exit of business (Asia & Oceania, US)	-2.4	hydrogen construction project (US)	-25.8
Others	-0.3	Loss associated with liquidation of business (Asia & Oceania, Japan)	-1.7
		Others	4.3
Total	6.0	Total	-23.2

33 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

As noted on page 33, we did recognize an impairment, as Hamada-san also mentioned, on an H2 facility that was in construction phase while the customer bankruptcy occurred. While this was unexpected, we've taken valuable lessons from the experience and have already enhanced our review process to further strengthen risk assessments. We remain committed to minimizing such occurrences and ensuring strong reviews for potential project opportunities in the future.

2. Q4 FYE2025 Business performance -2. Full-term performance

Consolidated results

	FYE2024 Full-term	FYE2025 Full-term	YoY Difference	% Change	% Change exc. FX
(Unit: ¥ bn.)					
Revenue	1,255.0	1,308.0	+53.0	+4.2%	+1.4%
Core operating income	165.9	189.1	+23.2	+13.9%	+10.3%
Core OI margin	13.2%	14.5%			
Non-recurring profit and loss	6.0	-23.2	-29.2		
Operating income (IFRS)	172.0	165.9	-6.1	-3.6%	
OI margin	13.7%	12.7%			
EBITDA margin	22.2%	23.3%			
Finance costs	-21.3	-20.6	+0.7		
Income before income taxes	150.7	145.2	-5.5	-3.6%	
Income tax expenses	41.3	43.3	+2.0		
Net income	109.3	101.9	-7.4	-6.8%	
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	105.9	98.7	-7.2	-6.7%	
NI margin	8.4%	7.6%			
Net income attributable to non-controlling interests	3.4	3.1	-0.3		
Forex (Unit: JPY)					
USD	145.31	152.57			
EUR	157.72	163.66			
AUD	95.32	99.27			

Revenue Analysis

YoY
% Change

Revenue Growth
+4.2%

FX
+2.8%

Price
+2.2%

Pass-through & Surcharge
+0.0%

Volume / Mix
-1.3%

Others
+0.5%

Price Management status: Solid

Pass-thru & Surcharge: Flat

Volume / Mix: Soft

Others: Deconsolidation in Japan, contributions from business acquisitions in Europe and Australia, etc.

20 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

Page 20, please.

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。

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比
(単位：十億円)			
コア営業利益	165.9	189.1	+23.2
非経常項目	6.0	-23.2	-29.2
営業利益 (IFRS)	172.0	165.9	-6.1
明細 (単位：十億円)			
2024年3月期 通期		2025年3月期 通期	
項目	金額	項目	金額
子会社の出資比率変更に伴う会計上の利得 (日本)	8.8	水素生産プロジェクトの計画中止に伴う減損損失 (米国)	-25.8
事業撤退による減損損失 (アジア・豪州、米国)	-2.4	関係会社清算・整理に伴う損失 (アジア・豪州、日本)	-1.7
その他	-0.3	その他	4.3
合計	6.0	合計	-23.2

33 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

33 ページ記載の通り、顧客の破綻により建設段階にあった水素製造設備の減損を計上しました。これは想定外の出来事でしたが、この経験から貴重な教訓を得て、リスク評価をさらに強化するためのレビュープロセスを既に強化しました。

当社は、このような事態を最小限に抑え、潜在的なプロジェクト機会について綿密なレビューを実施することに、引き続き尽力してまいります。

2. 2025年3月期 第4四半期業績 -2. 第4四半期 業績業績

業績概要

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比 増減額	前期比 増減率	為替影響除き 増減率
(単位：十億円)					
売上収益	1,255.0	1,308.0	+53.0	+4.2%	+1.4%
コア営業利益	165.9	189.1	+23.2	+13.9%	+10.3%
コア営業利益率	13.2%	14.5%			
非経常項目	6.0	-23.2	-29.2		
営業利益 (IFRS)	172.0	165.9	-6.1	-3.6%	
営業利益率	13.7%	12.7%			
EBITDAマージン	22.2%	23.3%			
金融損益	-21.3	-20.6	+0.7		
税引前当期利益	150.7	145.2	-5.5	-3.6%	
法人所得税	41.3	43.3	+2.0		
当期利益	109.3	101.9	-7.4	-6.8%	
(当期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する当期利益	105.9	98.7	-7.2	-6.7%	
当期利益率	8.4%	7.6%			
非支配持分に帰属する当期利益	3.4	3.1	-0.3		
為替レート (円)	USD (米ドル)	145.31	152.57		
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	157.72	163.66		
	AUD (豪ドル)	95.32	99.27		

売上増減要因

前期比
+4.2%

売上増減率

為替換算
+2.8%

価格
+2.2%

パススルー・サーチャージ
+0.0%

数量・販売構成
-1.3%

その他
+0.5%

価格マネジメント状況: 着実

パススルー・サーチャージ: 横ばい

数量・販売構成: 軟調

その他: 日本での非連結化、欧州や豪州における事業買収案件の貢献等

20 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

20 ページ、通期業績は第 4 四半期と同様です。

Full-year performance has similarities to Q4. Sales were up 4.2%. Excluding currency, sales were up a more modest 1.4%. Of this total increase, price contributed 2.2%. Acquisitions, net of deconsolidation activities previously announced, contributed plus 0.5% and volumes were soft, down minus-1.3%.

COI growth was plus 13.9% and excluding currency, it was up a solid 10.3%. We continue to focus on the quality of earnings with COI margin expansion of 130 basis points and EBITDA margin expansion of 110 basis points.

Condensed consolidated statements of Cash flows

(Unit : ￥ bn.)	FYE2024 Full-term	FYE2025 Full-term	YoY	
			Difference	% Change
Income before income taxes	150.7	145.2	-5.5	-3.6%
Depreciation and amortization	112.4	116.1	+3.7	
Changes in working capital	-20.6	15.5	+36.1	
Others	-26.5	-41.8	-15.3	
Cash flows from operating activities	215.9	235.1	+19.2	+8.9%
Capital expenditures	-118.3	-146.8	-28.5	
Investments and loans	-2.5	-6.5	-4.0	
Others (asset sales, etc.)	-3.7	10.4	+14.1	
Cash flows from investing activities	-124.6	-142.9	-18.3	+14.7%
Free cash flow	91.3	92.2	+0.9	+1.0%
Cash flows from financing activities	-110.0	-73.2	+36.8	-33.4%

Page 36, please.

Our focus on cash flow management has intensified with working capital now a key metric in nearly every management incentive compensation program across the NSHD Group. This heightened emphasis has driven a positive working capital contribution of JPY15.5 billion, playing a significant role in our JPY235.1 billion of operating cash flow. At the same time, we remain committed to investing for the future with cash flow from investing activities increasing JPY18.3 billion or 14.7% as we continue to support strategic growth initiatives.

I'm pleased with our EBITDA to net debt position, which continues to strengthen. A few years ago, our ratio stood at 5x, improving to 2.9x last year. And this year, it's been further reduced to 2.5x. This progress reflects our solid earnings performance and our ongoing commitment to debt reduction and balance sheet optimization, reinforcing our financial stability and positioning us well for future growth.

Our dividend policy remains unchanged, reflecting our commitment to stable and reliable shareholder returns. In line with this, we will propose a dividend increase from JPY24 to JPY27 per share, a 13% increase at the Annual General Shareholders' Meeting on June 18, 2025. Over the past 10 years, we've consistently raised dividends annually, achieving a compounded annual growth rate of over 14%, underscoring our dedication to delivering long-term value to shareholders.

売上高は 4.2%増、為替の影響を除いた売上高増は 1.4%と、より緩やかな増加となりました。この増加のうち、価格上昇によるものは 2.2%増、買収および連結除外によるものは 0.5%増、販売数量によるものが 1.3%減でした。

コア営業利益は 13.9%増、為替の影響を除くと 10.3%増と、堅調な伸びを示しています。利益の質の向上に、引き続き注力しており、利益率は 130 ベーシスポイント、EBITDA マージンは 110 ベーシスポイントの拡大となりました。

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位：十億円)	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比	
			増減額	増減率
税引前利益	150.7	145.2	-5.5	-3.6%
減価償却費・償却費	112.4	116.1	+3.7	
運転資金増減	-20.6	15.5	+36.1	
その他	-26.5	-41.8	-15.3	
営業活動によるキャッシュ・フロー	215.9	235.1	+19.2	+8.9%
設備投資	-118.3	-146.8	-28.5	
投融資	-2.5	-6.5	-4.0	
その他（資産売却等）	-3.7	10.4	+14.1	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-124.6	-142.9	-18.3	+14.7%
フリー・キャッシュ・フロー	91.3	92.2	+0.9	+1.0%
財務活動によるキャッシュ・フロー	-110.0	-73.2	+36.8	-33.4%

36 ページをお願いします。

キャッシュフロー管理への注力を強化し、今やこの経営陣インセンティブ報酬プログラムにおいて、運転資本が重要な指標となっています。この強化により、運転資本は 155 億円へ増加し、2,351 億円の営業キャッシュフローに大きく貢献しています。同時に、私達は将来に向けた投資を継続しており、投資活動によるキャッシュフローは、183 億円増、14.7%の増加になっております。戦略的成長への取り組みを継続しています。

EBITDA 対純負債比率が引き続き改善していることを大変嬉しく思っています。数年前には 5 倍でしたが、昨年は 2.9 倍に改善し、今年はさらに 2.5 倍にまで低下しました。この改善は堅調な収益実績と、負債削減およびバランスシート最適化への継続的な取り組みを反映しており、財務の安定性を強化し、将来の成長に向けた基盤を強固なものにしています。

私達は、安定的かつ確実な株主還元を重視する方針に基づき、配当方針を変更しておりません。これに伴い、2025 年 6 月 18 日開催の定時株主総会において、一株当たり配当金を 24 円から 27 円、つまり 13%増に増額することを上程する予定です。過去 10 年間、当社は毎年配当金を増額しており、年率約

3. FYE2026 Full-term Forecast

Consolidated forecast

	FYE2025 Full-term	FYE2026 Full-term forecast	YoY		FYE2026	
			Difference	% Change	Full-term forecast	% Change
(Unit: ¥ bn.)		(Announced on May 12, 2025)			(exc. FX)	
Revenue	1,308.0	1,290.0	-18.0	-1.4%	1,328.8	+1.6%
Core operating income	189.1	191.0	+1.9	+1.0%	197.2	+4.3%
Core OI margin	14.5%	14.8%			14.8%	
Non-recurring profit and loss	-23.2	0.0	+23.2		0.0	
Operating income (IFRS)	165.9	191.0	+25.1	+15.1%	197.2	+18.9%
OI margin	12.7%	14.8%			14.8%	
EBITDA margin	23.3%	24.1%			24.1%	
Finance costs	-20.6	-22.5	-1.9		-23.0	
Income before income taxes	145.2	168.5	+23.3	+16.0%	174.2	+20.0%
Income tax expenses	43.3	49.0	+5.7		50.5	
Net income	101.9	119.5	+17.6	+17.2%	123.7	+21.4%
(Attribution of net income)						
Net income attributable to owners of the parent	98.7	116.0	+17.3	+17.4%	120.2	+21.7%
NI margin	7.6%	9.0%			9.0%	
Net income attributable to non-controlling interests	3.1	3.5	+0.4		3.5	
Forex (Unit: JPY)	USD	152.57	141.00		152.57	
(average rate during the period)	EUR	163.66	162.00		163.66	
	AUD	99.27	90.00		99.27	

Page 27, please.

Shifting to FYE2026, our current year. On a constant currency basis, we expect revenue to increase 1.6% and Core OI to improve 4.3%.

As you know, currencies have been very volatile and given the yen appreciation, therefore, there's a currency headwind in our budget for next year versus this past year. Prior year, the US dollar to yen was JPY152.57 and the euro to yen was JPY163.66 for our current fiscal year budget. The currency assumptions now for the budget are US dollar to yen of JPY141 and euro to yen of JPY162. Therefore, on a reported basis, we'll have revenue decrease on a currency-adjusted basis of minus 1.4% and Core OI will remain positive at plus 1%.

All businesses on a constant currency basis are expected to contribute to the NSHD Group's growth. We expect margin expansion to be 30 basis points on COI and 80 basis points on EBITDA, reaching 24.1%. We remain on track to achieve the challenging EBITDA percent sales target established approximately three years ago at the beginning of the current MTP.

Lastly, in response to investor tariff impact requests received, we monitor the external environment, economic conditions, and obtain customer insight. All indicate an uncertain and challenging environment. However, the direct impact on our business is expected to be modest. However, collateral impact with our customers, customer expansions, suppliers, and the currency markets may continue for the foreseeable future.

In the meantime, our team will focus on price discipline, price management, productivity, globalization efforts, resilient market growth, integration of acquisitions, execution of projects, and we'll continue to focus and drive shareholder value.

Thank you for your attention. I'll now pass the call over to Kajiyama-san to provide a more detailed update. Thank you.

14%の CAGR を達成しています。これは、株主の皆様への長期的な価値提供へのコミットメントを示すものです。

3. 2026年3月期 通期業績予想

業績概要

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期予想	前期比		2026年3月期	
			増減額	増減率	通期予想	増減率
(単位：十億円)		(2025年5月11日発表)			(為替影響あり)	
売上収益	1,308.0	1,290.0	-18.0	-1.4%	1,328.8	+1.6%
コア営業利益	189.1	191.0	+1.9	+1.0%	197.2	+4.3%
コア営業利益率	14.5%	14.8%			14.8%	
非経常項目	-23.2	0.0	+23.2		0.0	
営業利益 (IFRS)	165.9	191.0	+25.1	+15.1%	197.2	+18.9%
営業利益率	12.7%	14.8%			14.8%	
EBITDA マージン	23.3%	24.1%			24.1%	
金融損益	-20.6	-22.5	-1.9		-23.0	
税引前利益	145.2	168.5	+23.3	+16.0%	174.2	+20.0%
法人所得税	43.3	49.0	+5.7		50.5	
当期利益	101.9	119.5	+17.6	+17.2%	123.7	+21.4%
(当期利益の帰属)						
親会社の所有者に帰属する当期利益	98.7	116.0	+17.3	+17.4%	120.2	+21.7%
当期利益率	7.6%	9.0%			9.0%	
非支配持分に帰属する当期利益	3.1	3.5	+0.4		3.5	
為替レート (円)	USD (米ドル)	152.57	141.00		152.57	
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	163.66	162.00		163.66	
	AUD (豪ドル)	99.27	90.00		99.27	

27 ページをお願いします。

2026 年 3 月期、つまり今会計年度に目を向けますと、為替変動の影響を除いた売上高は 1.6%増、営業利益は 4.3%改善すると見込んでいます。

ご存じの通り、為替は非常に不安定で、円高も進行しているため、前年度と比較して予算には為替の逆風が吹いています。前年度は米ドルが 152.57 円でした。ユーロは 163.66 円でした。当年度予算ですが、米ドルが 141 円、ユーロが 162 円と想定しています。そのため、為替調整後の売上高は 1.4%減、コア営業利益は 1%増加する見込みです。

為替の影響を除外すれば、全事業が NSHD グループの成長に貢献すると見込んでいます。コア営業利益は 30 ベーシスポイント、EBITDA は 80 ベーシスポイント拡大し、24.1%に達すると見込んでいます。これにより、当社は約 3 年前に現在の中計の開始時に設定された挑戦的な EBITDA パーセント売上高目標を達成できる見込みです。

最後に、投資家の皆様から寄せられた関税の影響に関する要請に応じて、外部環境、経済状況のモニタリング、顧客情報の収集を行っています。これらの状況は全て不透明で、厳しい環境を示しています。しかしながら当社の事業への直接的な影響は軽微であると予想されます。とはいえ、顧客、顧客拡大、サプライヤー、そして為替市場への付随的な影響は当面継続する可能性があります。

梶山：それでは早速、私からは、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。資料を手元にお持ちの方はご覧ください。

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、継続する世界的地政学的な問題、主要国における政権の交代などを背景とした相互関税など、先行きが不透明で不確実性の高い経済状況の中、サプライチェーンの混乱、インフレによる物流費、人件費の上昇などが継続いたしました。半導体産業では需要は一部回復の兆しがあるものの、いまだ本格的な回復には至っていない状況でございました。

こうした情勢の中、3月に米国における水素プロジェクトの中止に伴う減損損失を計上いたしました。各地域においては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に、グループ全体で引き続き注力をいたしました。この結果、第4四半期において、連結業績は、売上収益、コア営業利益ともに前年同期を上回りました。

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、第4四半期業績の後ろ、19ページ以降に掲載してございます。

当面の間、当社のチームは、価格の規律、価格マネジメント、生産性、グローバル化への取り組み、回復力のあるレジリエントな事業運営に注力してまいります。買収の統合、プロジェクトの実行、そして株主価値を高めるための全体的な継続をいたします。

ご清聴ありがとうございます。梶山さんにバトンタッチいたします。

Kajiya: Now, without further ado, I will explain our Q4 FYE 2025 business performance by segment. I will proceed in accordance with the earnings announcement supplementary materials posted on our website. If you have the materials at hand, please refer to them.

First, the Q4 results were explained by our CFO, Alan Draper, to touch on the business environment in the Q4 amidst highly uncertain economic conditions against the backdrop of ongoing global geopolitical issues and reciprocal tariffs by changes of administration in major countries, supply chain disruptions, inflationary logistics and rising labor costs continued. Although there were signs of a partial recovery in demand in the semiconductor industry, a full-fledged recovery has not yet been achieved.

Under this situation, although we recorded an impairment loss in March due to the cancellation of hydrogen project in the US, the entire Group continued to focus on various productivity improvement initiatives in addition to price management in each region. As a result, in Q4, both consolidated revenues and core operating income were higher YoY.

I will explain the Q4 results by segment. While the full year results are shown on pages 19 and beyond after the 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同内容は省略します。なお、セグメント利益はコア営業利益で表示しています。

・ 為替レートを利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。

＜為替レート＞		期中平均レート								（ご参考）為替感応度 目安 通貨単位別1円当たりの影響額 （通期基準）				
		2024年3月期				2025年3月期								2026年3月期
単位：円		第1四半期累計 （4-6月）	第2四半期累計 （4-9月）	第3四半期累計 （4-12月）	通期累計 （4-3月）	第1四半期累計 （4-6月）	第2四半期累計 （4-9月）	第3四半期累計 （4-12月）	通期累計 （4-3月）	通期前提 （4-3月）	単位：十億円	通貨単位	売上収益	営業 이익
通貨単位										（2025年5月12日発表）				
USD	米ドル	139.63	142.61	143.78	145.31	158.24	152.45	153.03	152.57	141.00	USD	米ドル	±2.3	±0.40
EUR	ユーロ	151.89	154.81	156.24	157.72	170.08	165.83	165.09	163.66	162.00	EUR	ユーロ	±2.0	±0.35
SGD	シンガポールドル	103.66	105.79	106.90	108.03	116.65	114.37	114.58	113.98	114.37				
AUD	豪ドル	91.94	93.44	94.47	95.32	104.66	101.80	100.91	99.27	90.00				
CNY	中国元	19.67	19.87	20.01	20.20	21.76	21.20	21.25	21.12	21.20				

・ 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 ページに記載の通り、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 23 億円、コア営業利益で約プラス 4 億円、またユーロでは、売上収益で約プラス 20 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、2025 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、セグメントごとの状況をご説明いたします。

2. 2025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 第4四半期 (1-3月期)	2025年3月期 第4四半期 (1-3月期)	前年同期比		為替影響除き 増減率
			増減額	増減率	
売上収益	108.8	114.2	+5.4	+5.0%	+5.0%
セグメント利益	9.7	12.8	+3.1	+31.6%	+31.6%
セグメント利益率	8.9%	11.2%			
EBITDAマージン	13.1%	15.4%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
・ 主力製品であるセバレートガス及び炭酸ガスの出荷量は軟調 ・ 電子材料ガスの出荷数量は前年同期並み ・ 実効性のある価格マネジメントを実施 ・ 機器・工事の売上収益は堅調	

Notes

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

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

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

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

Forex rates>		Average Forex rates										(Reference) Currency sensitivity as rough indication Impact amount per 1 JPY (Full-term basis)		
		FYE2024				FYE2025				FYE2026				
Unit : JPY Currency	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.)	Full-term Assumption (Apr.-Mar.)	Unit : ¥ bn.	Currency	Revenue	Core Operating Income	
									(Assessment as of Mar. 10, 2025)					
USD	139.63	142.61	143.78	145.31	158.24	152.45	153.03	152.57	141.00	USD		±2.3	±0.40	
EUR	151.89	154.81	156.24	157.72	170.08	165.83	165.09	163.66	162.00	EUR		±2.0	±0.35	
SGD	103.66	105.79	106.90	108.03	116.65	114.37	114.58	113.98	114.37					
AUD	91.94	93.44	94.47	95.32	104.66	101.80	100.91	99.27	90.00					
CNY	19.67	19.87	20.01	20.20	21.76	21.20	21.25	21.12	21.20					

● 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.

As shown on page three, the average exchange rate during the period is used as the base rate in comparison with the previous period by currency.

The impact of the JPY1 depreciation against the US dollar is approximately plus JPY2.3 billion on Revenue and plus-JPY0.4 billion on Core operating income, while the impact of the depreciation against the euro is about positive JPY2 billion on revenue and positive JPY0.35 billion on core operating income.

Q4 FYE 2025 consolidated financial results was explained by CFO, Alan Draper, so I would like to explain the Q4 situation by segment.

2. Q4 FYE2025 Business performance -1. Q4 performance (Jan. – Mar.)
Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024 Q4 (Jan.- Mar.)	FYE2025 Q4 (Jan.- Mar.)	YoY		% Change exc. FX
			Difference	% Change	
Revenue	108.8	114.2	+5.4	+5.0%	+5.0%
Segment income	9.7	12.8	+3.1	+31.6%	+31.6%
Segment OI margin	8.9%	11.2%			
EBITDA margin	13.1%	15.4%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
・ Soft shipment volumes of primary products such as air separation gases and carbon dioxide ・ Shipment volume in electronic material gases was flat ・ Continued effective price management ・ Equipment and installation sales were favorable	

まず日本についてですが、資料の 14 ページになります。

売上収益は 1,142 億円で、前期比プラス 54 億円、5.0%の増収となりました。為替による影響は僅少でございました。エアセパレートガスや炭酸ガスの出荷量は軟調であったものの、実効性のある価格マネジメントを継続した他、産業ガス、エレクトロニクスに関する機器工事の売上が堅調でした。なお、電子材料ガスの出荷数量については前年並みに推移いたしました。

セグメント利益については、全体的な数量が弱含みであったものの、炭酸ガス、パッケージガス、特殊ガスなどについて進めた価格マネジメントの効果、および昨年同期に一時的に発生した費用の剥落などにより、128 億円で、前期比プラス 31 億円、31.6%の増益となりました。セグメント利益においても為替による影響は僅少でございました。

2. 2025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 第4四半期 (1-3月期)	2025年3月期 第4四半期 (1-3月期)	前年同期比		為替影響除き 増減率
			増減額	増減率	
売上収益	89.8	90.0	+0.2	+0.2%	-0.7%
セグメント利益	14.1	17.5	+3.4	+24.5%	+22.7%
セグメント利益率	15.7%	19.5%			
EBITDAマージン	28.1%	32.0%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント
<ul style="list-style-type: none">主力製品であるセパレートガスの出荷数量は微減セパレートガス以外（エレクトロニクス、アセチレン、パッケージガス、ハードグッズ）の出荷数量は軟調実効性のある価格マネジメント、生産性向上プログラムの取組みを実施機器・工事の販売は、産業ガス関連、エレクトロニクス関連ともに軟調

次に、米国ガス事業の第 4 四半期業績を説明いたします。資料の 15 ページになります。

米国の売上収益ですが、900 億円で前期比プラス 2 億円、0.2%の増収となりました。為替による影響はプラス 8 億円で、この影響を除きますとマイナス 6 億円、0.7%の減収となります。主力製品であるセパレートガスの出荷数量は微減であった他、セパレートガス以外の製品出荷および機器工事が軟調でしたが、引き続き価格マネジメントには取り組みました。

セグメント利益ですが、物流コスト、電力コスト増などの影響があったものの、価格マネジメントの取り組みなどから、175 億円で前年比プラス 34 億円、24.5%の増益となりました。為替による影響はプラス 2 億円で、これを除きますとプラス 32 億円、22.7%の増益になります。

First, regarding Japan, please refer to page 14 of the document.

Revenue increased JPY5.4 billion, 5% up YoY to JPY114.2 billion. The ForEx impact was negligible. Although shipment volume of air separation gases and carbon dioxide was soft, effective price management continued, and sales of equipment and installation of industrial gases and electronics were favorable. In addition, shipment volumes of electronic material gases were on par with the previous year.

Segment income increased by JPY3.1 billion YoY to JPY12.8 billion despite weak overall volumes due to price management effect in carbon dioxide packaged gases and specialty gases, and the absence of one-time expenses incurred in the same period last year. So, that is plus 31.6%. Segment income was also minimally affected by ForEx rate.

2. Q4 FYE2025 Business performance -1. Q4 performance (Jan. – Mar.)

United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024 Q4 (Jan.- Mar.)	FYE2025 Q4 (Jan.- Mar.)	YoY		% Change exc. FX
			Difference	% Change	
Revenue	89.8	90.0	+0.2	+0.2%	-0.7%
Segment income	14.1	17.5	+3.4	+24.5%	+22.7%
Segment OI margin	15.7%	19.5%			
EBITDA margin	28.1%	32.0%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment
<ul style="list-style-type: none">Slightly lower shipment volumes of core products such as air separation gasesSoft volumes in non-air separation gases (such as electronics, acetylene, package, hardgoods)Continued effective price management and productivity initiativesEquipment and installation sales in both Industrial Gas and Electronics-related were soft

Next, I will explain the Q4 results of the US gas business shown on page 15.

Revenue in the US was JPY90 billion, an increase of JPY200 million, positive 0.2% YoY. Excluding the effect of ForEx exchange, which is JPY800 million positive, the revenue would have decreased by JPY0.6 billion or negative 0.7%. The shipment volume of main product, air separation gases, was slightly down. Shipment of non-air separation gases as well as ship equipment installation was soft, but we continued our price management efforts.

Segment income increased by JPY3.4 billion, positive 24.5% YoY to JPY17.5 billion due to price management efforts and others despite the impact of higher distribution and electricity costs. The ForEx impact was positive JPY0.2 billion. Excluding ForEx exchange impact, it increased by JPY3.2 billion, positive 22.7%.

(単位：十億円)	2024年3月期	2025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	79.3	79.7	+0.4	+0.5%	+2.2%
セグメント利益	13.6	15.1	+1.5	+11.0%	+13.0%
セグメント利益率	17.2%	19.0%			
EBITDAマージン	30.5%	31.6%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
<ul style="list-style-type: none">・ 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は軟調・ 実効性のある価格マネジメント、生産性向上プログラムの取組みを実施・ 機器・工事の売上収益は堅調	

次に、ヨーロッパの業績を説明いたします。資料の 16 ページです。

欧州の売上収益は 797 億円、前期比プラス 4 億円、0.5%の増収となりました。為替による影響はマイナス 13 億円で、この影響を除いた場合、プラス 17 億円、2.2%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軟調でしたが、価格マネジメントおよび生産性向上プログラムの推進、および機器工事の売上が堅調であったことにより、増収となりました。

セグメント利益ですが、151 億円、前期比プラス 15 億円、11%の増益でした。為替による影響はマイナス 2 億円で、為替影響を除くとプラス 17 億円、13%の増益です。実効性のある価格マネジメントの他、生産性向上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。

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024	FYE2025	YoY		% Change exc. FX
	Q4 (Jan.- Mar.)	Q4 (Jan.- Mar.)	Difference	% Change	
Revenue	79.3	79.7	+0.4	+0.5%	+2.2%
Segment income	13.6	15.1	+1.5	+11.0%	+13.0%
Segment OI margin	17.2%	19.0%			
EBITDA margin	30.5%	31.6%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
<ul style="list-style-type: none">・ Soft shipment volumes of core products such as air separation gases・ Continued effective price management and productivity initiatives・ Equipment and installation sales were firm	

Next, I will explain performance in Europe on page 16.

Revenue in Europe was JPY79.7 billion, increase of JPY0.4 billion, a positive 0.5% from previous year. ForEx effect had a negative impact of JPY1.3 billion. Excluding these effects, revenue increase is JPY1.7 billion, positive 2.2%. Although shipment volume of our main product, air separation gases, was soft, revenue increased due to the promotional price management and productivity efforts, as well as strong sales of equipment and installation.

Segment income was JPY15.1 billion, an increase of JPY1.5 billion, positive 11% YoY. Excluding the negative impact of exchange rate fluctuation of JPY0.2 billion, segment income increased by JPY1.7 billion, 13%. In addition to effective price management, the main reason for the increase in profit was the effect of productivity efforts.

(単位：十億円)	2024年3月期	2025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	40.8	44.7	+3.9	+9.5%	+10.8%
セグメント利益	3.2	2.1	-1.1	-33.4%	-30.2%
セグメント利益率	8.0%	4.9%			
EBITDAマージン	14.7%	11.6%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
<ul style="list-style-type: none">・ 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は増加・ 豪州地域での販売が多くを占めるLPガスでは、販売数量が伸長・ エレクトロニクス関連では、電子材料ガス・機器ともに増収・ 豪州における人件費、物流費の上昇及び買収事業の取得関連費用計上・ ヘリウムの供給過多により一部地域で販売価格が軟化	

次に、アジア、オセアニアの説明をいたします。資料の 17 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出荷数量が増加し、エレクトロニクス関連では、ガス、機器ともに増収となりました。また、オーストラリア地域での販売が多くを占めるLPガスの販売数量が増加しました。この結果、売上収益は 447 億円で、前期比プラス 39 億円、9.5%の増収となりました。為替による影響はマイナス 5 億円で、この影響を除きますとプラス 44 億円、10.8%の増収となります。

次にセグメント利益ですが、オーストラリアにおける人件費および物流費の上昇に加え、一部地域でのヘリウムの販売価格が軟化したこと、およびオーストラリアにおける事業買収に関わる一時費用などが発生したことから、21 億円で、前期比マイナス 11 億円、33.4%の減益となりました。為替による影響はマイナス 1 億円で、この影響を除きますとマイナス 10 億円、30.2%の減益となりました。

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024	FYE2025	YoY		% Change exc. FX
	Q4 (Jan.- Mar.)	Q4 (Jan.- Mar.)	Difference	% Change	
Revenue	40.8	44.7	+3.9	+9.5%	+10.8%
Segment income	3.2	2.1	-1.1	-33.4%	-30.2%
Segment OI margin	8.0%	4.9%			
EBITDA margin	14.7%	11.6%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
<ul style="list-style-type: none">・ Shipment volumes of core products such as air separation gases increased・ In LP gas, of which a large portion of sales is in the Australia region, sales volume increased firmly・ In Electronics-related business, sales increased for both electronic material gases and equipment・ Increasing labor & logistics costs and recording preacquisition costs for a previously announced acquisition in Australia・ Softening sales prices in some regions due to helium supply surplus	

Next, I will explain Asia and Oceania. It's on page 17 of the document.

In Asia and Oceania, shipment volume of mainstay product, air separation gases, increased and sales of both electronic materials gases and equipment increased in the electronics-related business. In addition, sales volume of LP gas, of which a large portion of sales is in Australia region, increased. As a result, revenue increased by JPY3.9 billion, positive JPY9. 5% YoY to JPY44.7 billion. ForEx exchange effect had a negative impact of JPY0.5 billion. Excluding this impact, revenue increased by JPY4.4 billion, 10.8%.

Now segment income was JPY2.1 billion, a decrease of JPY1.1 billion, negative 33.4% YoY due to higher labor and distribution costs in Australia, softening of helium sales prices in some regions, and one-time expense related to an acquired business in Australia. Excluding the negative impact of ForEx exchange of JPY0.1 billion, income decreased by JPY1.0 billion, negative 30.2%.

サーモス

(単位：十億円)	2024年3月期	2025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	7.6	8.0	+0.4	+6.0%	+6.6%
セグメント利益	1.2	1.9	+0.7	+56.2%	+51.0%
セグメント利益率	16.2%	23.8%			
EBITDAマージン	21.6%	29.1%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
・ 日本では、ケータイマグの販売が堅調に推移し、増収 ・ 韓国では、eコマースのプラットフォームにおける信頼性の問題が解消しつつあり、増収	

続いて、サーモスについて説明いたします。資料の 18 ページです。

売上収益は 80 億円で、前期比プラス 4 億円、6.0%の増収となりました。売上収益への為替のマイナス影響が若干ありましたので、この影響を除きますとプラス約 5 億円、6.6%の増収でした。売上の 8 割超を占める日本においては、携帯マグの販売が堅調であった他、韓国でも増収でした。アジア域内の生産工場は前期並みに推移しました。

セグメント利益は 19 億円で、前期比プラス 7 億円、56.2%の増益となりました。為替による若干のプラス影響がありましたが、これを除きますと 51%の増益でした。日本での販売が堅調であったことに加え、これまでの円安による製造コスト上昇に対応すべく、新製品への新たな価格設定を推進してきたことが増益の効果を出しております。

以上が、第 4 四半期の各セグメントの業績説明となります。

19 ページ以降には、先ほどご説明いたしました通り、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、若干補足をさせていただくのみとし、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.)	FYE2024	FYE2025	YoY		% Change exc. FX
	Q4 (Jan.- Mar.)	Q4 (Jan.- Mar.)	Difference	% Change	
Revenue	7.6	8.0	+0.4	+6.0%	+6.6%
Segment income	1.2	1.9	+0.7	+56.2%	+51.0%
Segment OI margin	16.2%	23.8%			
EBITDA margin	21.6%	29.1%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
・ Sales in Japan increased since sales from portable vacuum-insulated mugs have performed steadily ・ Sales in Korea increased since reliability issues on the third party e-commerce platforms are being resolved	

Next is thermos business on page 18.

Revenue was JPY8 billion, an increase of JPY0.4 billion, a positive 6% from the previous year. There was a slight negative impact of exchange rates on revenue. Excluding this impact, revenue increased by about JPY0.5 billion, positive 6.6%. In Japan, which accounts for more than 80% of sales, sales of portable vacuum-insulated mugs have performed steadily and sales in South Korea also increased. Production plant in Asia remained on par with previous year.

Segment income was JPY1.9 billion, up JPY0.7 billion, positive 56.2% YoY. Excluding the slight positive impact of ForEx exchange rates, segment income increased 51%. In addition to firm sales in Japan, the increase in profit was due to the promotion of new pricing for new products to cope with higher manufacturing costs caused by the yen's depreciation to date.

That was the results for Q4 by segment. As I explained earlier, on pages 19 and beyond, the full-year results are shown. I will only add a few words to the explanation given earlier by CFO, Alan Draper and omit the full-year results by segment, as I have already explained each quarter so far.

2. 2025年3月期 第4四半期業績 -2. 第4四半期 累積業績

業績概要

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比		為替影響除き 増減率	
			増減額	増減率		
(単位：十億円)						
売上収益	1,255.0	1,308.0	+53.0	+4.2%	+1.4%	◀ 売上増減要因
コア営業利益	165.9	189.1	+23.2	+13.9%	+10.3%	
コア営業利益率	13.2%	14.5%				
非経常項目	6.0	-23.2	-29.2			
営業利益（IFRS）	172.0	165.9	-6.1	-3.6%		
営業利益率	13.7%	12.7%				
EBITDAマージン	22.2%	23.3%				
金融損益	-21.3	-20.6	+0.7			
税引前当期利益	150.7	145.2	-5.5	-3.6%		
法人所得税	41.3	43.3	+2.0			
当期利益	109.3	101.9	-7.4	-6.8%		
(当期利益の帰属)						
親会社の所有者に帰属する当期利益	105.9	98.7	-7.2	-6.7%		
当期利益率	8.4%	7.6%				
非支配持分に帰属する当期利益	3.4	3.1	-0.3			
為替レート（円）	USD（米ドル）	145.31	152.57			
(期中平均レート)	EUR（ユーロ）	157.72	163.66			
	AUD（豪ドル）	95.32	99.27			

20 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

20 ページにお示しした 2025 年 3 月期通期業績の中で、先ほども触れましたが、非経常項目がマイナス 232 億円となっておりますが、その内訳は、先にご説明いたしました、米国における水素生産プロジェクトの計画中止に伴う減損損失ということで、これなどを含めて、内容は 33 ページに記載の通りとなっております。

なお、30 ページ目以降の 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、2025 年 3 月期の数値を掲載しております。

2. Q4 FYE2025 Business performance -2. Full-term performance

Consolidated results

	FYE2024 Full-term	FYE2025 Full-term	YoY		% Change exc. FX	
			Difference	% Change		
(Unit: ¥ bn.)						
Revenue	1,255.0	1,308.0	+53.0	+4.2%	+1.4%	◀ Revenue Analysis
Core operating income	165.9	189.1	+23.2	+13.9%	+10.3%	
Core OI margin	13.2%	14.5%				
Non-recurring profit and loss	6.0	-23.2	-29.2			
Operating income（IFRS）	172.0	165.9	-6.1	-3.6%		
OI margin	13.7%	12.7%				
EBITDA margin	22.2%	23.3%				
Finance costs	-21.3	-20.6	+0.7			
Income before income taxes	150.7	145.2	-5.5	-3.6%		
Income tax expenses	41.3	43.3	+2.0			
Net income	109.3	101.9	-7.4	-6.8%		
(Attribution of net income)						
Net income attributable to owners of the parent	105.9	98.7	-7.2	-6.7%		
NI margin	8.4%	7.6%				
Net income attributable to non-controlling interests	3.4	3.1	-0.3			
Forex（Unit: JPY）	USD	145.31	152.57			
(average rate during the period)	EUR	157.72	163.66			
	AUD	95.32	99.27			

20 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

In the FYE 2025 full year results on page 20, a negative JPY23.2 billion in non-recurring profit and loss is shown.

The breakdown includes items such as impairment loss associated with the cancellation of hydrogen production project in the US as explained earlier. The contents are shown on page 33.

The appendix starting on page 30 shows the key performance indicators, condensed consolidated statements of cash flow, and condensed consolidated statements of financial position for FYE 2025.

重要経営指標

項目	単位	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期
基本的 1 株当たり当期利益	円	244.66	228.20
海外売上収益比率	%	65.5	67.2
ROE	%	12.9	10.4
ROCE	%	9.4	10.1
ROCE after Tax	%	6.7	7.2
1株当たり年間配当金	円	44	51
配当性向	%	18.0	22.3
設備投資及び投資	十億円	120.8	153.3
減価償却費および償却費	十億円	112.4	116.1
フリー・キャッシュ・フロー	十億円	91.3	92.2
調整後ネットD/Eレシオ	倍	0.74	0.71
有利子負債残高	十億円	936.9	902.6
純有利子負債残高	十億円	810.8	758.1

34 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

34 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 0.5%の 7.2%となっており、調整後ネット D/E レシオも前期末の 0.74 倍から 0.71 倍に改善しております。

2025 年 3 月期第 4 四半期の業績に関する説明は以上となります。2026 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。

なお、5 月 23 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、ご質問等をお受けする説明会となりますので、ぜひご参加いただき、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となります。ありがとうございました。

質疑応答（敬称略）

石本 [M]：濱田社長、ドレイパーCFO、梶山 IR 部長、ご説明ありがとうございました。

これから質疑応答のお時間とさせていただきます。なお、ご質問の内容は、プレゼンテーションとともに音声データとしても一時的に当社コーポレートウェブサイトに掲載させていただきますので、あらかじめご了承ください。

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。

BofA 証券、榎本様、ご質問をお願いいたします。

Key performance indicators

Item	Unit	FYE2024 Full-term	FYE2025 Full-term
Basic earnings per share	JPY	244.66	228.20
Overseas sales ratio	%	65.5	67.2
ROE	%	12.9	10.4
ROCE	%	9.4	10.1
ROCE after Tax	%	6.7	7.2
Annual dividends per share	JPY	44	51
Dividend payout ratio	%	18.0	22.3
CAPEX(fund basis) & Investments and loans	¥bn.	120.8	153.3
Depreciation and amortization	¥bn.	112.4	116.1
Free cash flow	¥bn.	91.3	92.2
Adjusted net D/E ratio	Times	0.74	0.71
Interest-bearing liabilities	¥bn.	936.9	902.6
Net interest-bearing liabilities	¥bn.	810.8	758.1

34 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

In the key performance indicators on page 34, ROCE after tax, which is also included as financial KPI in the medium-term management plan, increased 0.5% YoY to 7.2%. Adjusted net D/E ratio also improved from 0.74 at the end of the previous year to 0.71.

This concludes our explanation of Q4 results for FYE 2025. The CFO has already explained the full-year forecast for FYE 2026, so I will skip this part.

On May 23, we will hold an FYE 2025 full-term earnings presentation in which our CEO, Hamada; and CFO, Alan Draper, will explain. Top management of each segment will be present to answer any questions you may have. We would be greatly delighted if you could attend this briefing and deepen your understanding.

This concludes my presentation. Thank you very much.

Question & Answer（without honorifics）

Ishimoto [M]: CEO, Hamada, CFO, Draper, and Mr. Kajiyama, thank you very much.

We will have a Q&A session.

Please note that your question will be posted on our corporate website along with our presentation. Also, temporarily with audio data. That is all from me. We will take your questions in order of receipt until the scheduled ending time.

BofA Securities, Mr. Enomoto, please.

榎本 [Q]：BofA 証券、榎本と申します。2 点ございます。1 点目は、設備投資受注残と設備投資について、質問させてください。まず今年度の設備投資総額をどう見てらっしゃるのかという点。あと、今回設備投資の受注残が 1,400 億円ということなので、過去の数四半期ってずっと 1,600 とか 1,800 とか、結構高い水準が続いていたと思うんですけど、新規案件が出たとはいえ、ちょっと一気に下がっていて、何か設備投資の受注の仕方がちょっと弱くなっているんじゃないかという懸念を抱いておりますので、設備投資の受注が今どうなっているかという状況も合わせて、ご解説ください。

濱田 [A]：ありがとうございます。本年度の設備投資金額は、後でアランから説明いたします。

今、榎本さんがおっしゃった通り、200 億程度受注残が減ったと。先ほどこっと触れましたように、完成案件がこの第 4 四半期でかなりあって、いわゆるバックログから抜けていったことがメインなんです。じゃあ受注が今まで大体一定で 1,600 億円前後あってしばらく続いたのがどういうことかと言うと、完成案件と受注案件が大体バランスをしていた結果で。受注を増やしたいということで頑張っていたんですが、この第 4 四半期においては受注案件が確かに若干減ったということとも言えます。その分、完成したということは、実際の収益上今期から寄与すると、いわゆる PL 上はプラスの方向で捉えております。

今現在は、関税その他、非常に読みにくい時期であるということで、決して投資をしないつもりでいるわけじゃないんですが、よりいろんな案件が前期から出ておりまして、それに対する評価、正しい評価を下すために、より慎重に精査している状況がございます。ただ、やはり私どものお客さん自体がどうしても先行きが見通せないということで、新たな投資を今打ち出すことは、若干タイミングとしては正しくないとお考えになっている可能性もあるかなと。

ただ、いずれにしても、この関税の話も、国によってはだいぶ解決の方向が出てきておりますし、投資はしないまま、良い方向に向かえる産業があるとも思えませんので、いずれそんなに遠くない将来、また実際に投資の案件が具体的に積み上がっていくだろうと思います。当社としては積極的にそれを獲得していったって、この 1,400 が 1,600、1,800、2,000 と積み上がるような方向で、今期は投資についての捉え方はしております。

アランから、今年の設備投資についての話をしてもらいます。

Enomoto [Q]: I'm Enomoto from BofA Securities. I have two questions.

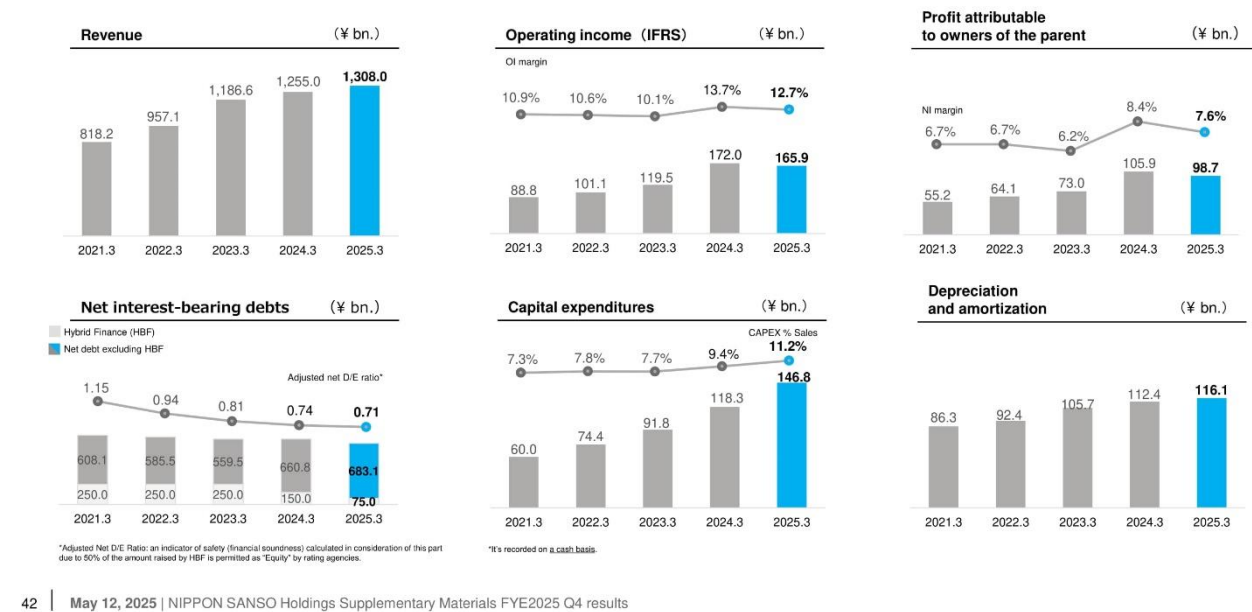
One, the backlog of the capital investment and the capital investment. How do you see the total capital investment for this year. And backlog is JPY140 billion. In the past few quarters, I think it has remained high at JPY160 billion to JPY180 billion. So, the capital investment, the order receiving may be softening. I'm just wondering if you can provide me with additional information, I would appreciate it. Thank you.

Hamada [A]: This year's capital expenditure, Alan will give you later on. As Enomoto-san said, around JPY20 billion of reduction in the backlog we have seen. As I said previously, the completed projects in Q4 were removed from the backlog list and approximately JPY160 billion of backlog continued. That is because of a good balance between backlog and the new order received. Of course, we worked hard in order to increase new orders. However, in Q4, the new orders did decrease to some extent. But completion of the projects, from a profitability point of view, they will start contributing from this fiscal year. So, it's a positive factor.

At this point in time, tariff, et cetera, there are many uncertainties but it doesn't mean we will not invest. But from the previous year, we have seen many opportunities, and we are now trying to assess such opportunities in the right manner. We are taking even more prudent view towards such opportunities. However at the same time, our customers, because of the uncertainties, they are rather reluctant about planning the capital investment at this point. But things have started to improve in some countries. I don't think any industries can grow in a positive direction without solid capital investment. Therefore, I would assume that there will be a capital investment made in the future. So, JPY140 billion becoming JPY150 billion or JPY160 billion, JPY180 billion and even JPY200 billion. That is how we look at the situation.

I would like Alan to talk about this year's capital expenditure.

Business performance over the past five years



42 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

Draper [A]: Thank you, Hamada-san. Overall, this year, we've got on page 42, it shows you the trend of our spending. You can see our capital spend, as a percent sales, continues to improve and to get larger as a percentage. This year, we're spending about 11.2% of capital as a percent sales.

Next year, as you know, we'll continue to increase that, as Hamada-san just mentioned. Also, as we announced in December, we have two large acquisitions that will be occurring in Australia and also in Europe, which will also be sizable cash outflows. So, I think we have good opportunities in front of us. We'll continue to increase our CapEx as a percent sales, and we also have significant acquisitions that will be coming in as long as the antitrust authorities approve them in Australia and also in Spain. Thank you very much.

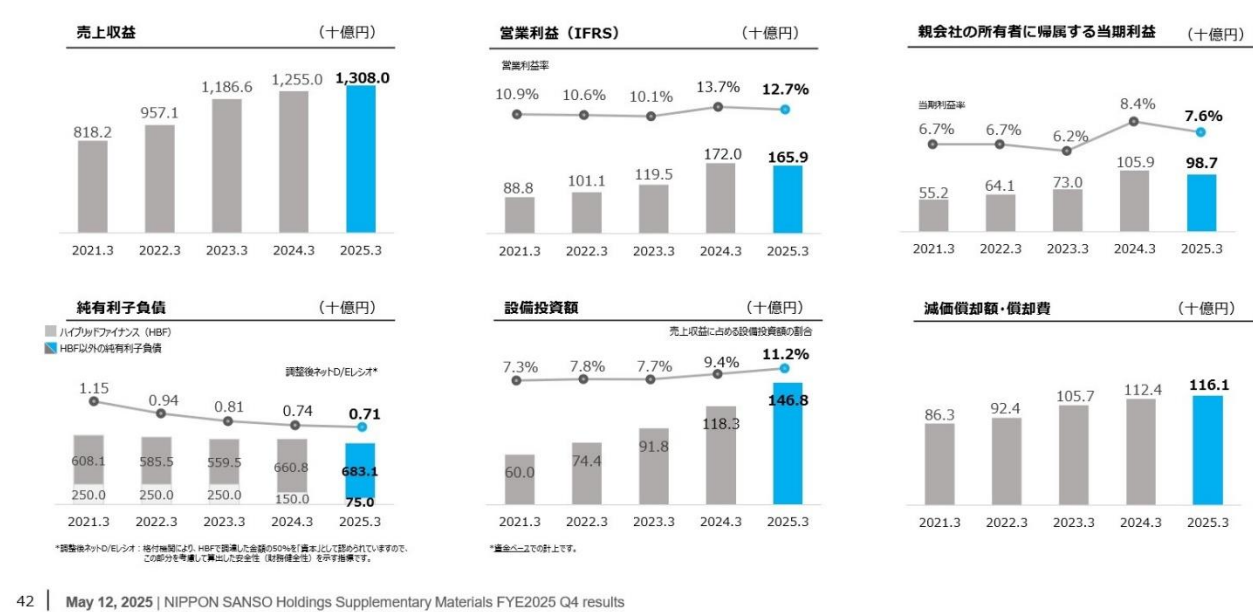
榎本 [Q]: すみません、増えるということでもいいですか。

Draper [A]: Yes. This is Alan again. Right now, we will be producing and providing that information at the May 23 meeting, but our expectation is that we'll have a little bit higher percentage of CapEx as a percent sales than we did this year. Thank you.

榎本 [Q]: わかりました。2点目が、今ちょっと話に出てきた新規案件買収の効果ですけれども、新年度の業績予想にどのように織り込まれているか、オーストラリア Coregas と、あとヨーロッパのヘルスケア関連の買収をどういった形で織り込んでいるか教えてください。以上です。

濱田 [A]: ありがとうございます。オーストラリアの案件は、実はまだ、その認可が下りるまでの期間がもうしばらく続くとみておりまして、今年度の半分は、いわゆる PL 売上に寄与すると考えて計画を作っております。

過去5か年の業績推移



42 | May 12, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q4 results

ドレイパー [A]: 濱田さん、ありがとうございます。全体として今年は、42 ページにありますように、このような計画ですけれども、売上に対する割合としては改善を続けております。つまりパーセントが大きくなり続けています。11.2%と今年はなっております。売上に対する割合です。来年はさらに増えまして、濱田さんの話にもありましたが。

そして 12 月に発表いたしましたのが、2 件の大きな買収です。オーストラリアおよび欧州です。これがキャッシュアウトとしては多額になるわけですけれども、良いオポチュニティは続いております。

そして売上に対する割合としての設備投資額も、今後も改善を続けていきます。独禁法の承認が得られれば、このスペインおよびオーストラリアの案件も固まってくると思います。ありがとうございます。

Enomoto [Q]: So, capital expenditure will increase. Am I right in understanding it that way?

ドレイパー [A]: はい、再びアランです。今のところはそういった情報を、5 月 23 日のミーティングのためにまとめているところですが、この売上に対する割合という意味では増えていくものと考えております。

Enomoto [Q]: Understood. My second question is, as was mentioned a little bit, the impact of the new acquisition, how is it included in the forecast for the new financial year? This health care-related acquisition in Europe, as well as the acquisition in Australia. Thank you.

Hamada [A]: This acquisition in Australia, frankly speaking, it is likely to take a little more time until we get the approval. But in the latter half of this year, it is likely to start contributing to our profit and loss according to our plan. With regards to the healthcare acquisition, it's not yet approved as well. Probably for a little longer time frame, in other words, for nine months or so, this acquisition is likely to make contribution. It's not that in any case, it's not

それから、ヘルスケアの話は、これも認可がまだ下りておりませんので、これはもう少し多く、9 カ月分ぐらい見込んでおると考えております。

いずれにしても、認可のための大きな支障があるとは考えておりませんので、単純に手続き上の手順の問題と考えておりますので、しっかりと売上に寄与すると思っております。

もし何か追加することがあれば、アラン、説明をお願いします。

Draper [A]: This is Alan. In regard to Hamada-san's comment, we're going to reveal more information, obviously, at the May 23 meeting. But we do have both the acquisition assumed to occur in Australia and Spain in our budget. They're laddered in, in the latter part of this year, and we'll have to see how that performs, but we'll provide more details on May 23, but we do have a portion included in our budget, assuming that they're both closed.

榎本 [Q]: すみません、金額は教えていただけないということによろしいですか。

Draper [A]: As of today, no. On May 23, we'll provide a better walk and better insight into our budget. We have that information, obviously, but we're just not ready to disclose that at this meeting. Thank you.

榎本 [Q]: わかりました。ありがとうございました。

石本 [M]: 榎本様、ありがとうございました。他にご質問がある方はいらっしゃいますか。

CLSA 証券、張様、ご質問をお願いいたします。

張 [Q]: CLSA 証券、張です。よろしくお願いします。私からは、今の北米と欧州の状況につきまして、もし可能であればお願いしたいです。1-3 月は前倒し需要があったかどうかといった確認と、あと 4-6 月に向けては需要が変わるかどうか、ここの二つにつきまして、ご解説ください。以上です。

濱田 [A]: ありがとうございます。前倒し需要という明確な、もともと、例えば日本なんかはよくあったんですけども、期が終わる前に、その期をまたがずに押し込んで完成させるとか、あるいは大きな影響があると思われるときに大量に作るとかということが顕著に表れたことはありますが、私がいろんな会議を聞いている限り、明確に押し込み需要が発生したと認識はしておりません。

ただ、実際にメンテナンスだとか、これは内側の話ですけれども、メンテナンスのやり方だとか、そういったところを非常に工夫して、売上というよりは収益を上げる努力をした事実はあると思います。

日本の工事案件、先ほちょっと触れましたけれども、エレクトロニクス関係の工事案件などは、やはりこの期が変わる前に、実際に売上が立ったことで、PL に寄与した事実はございます。

あと、欧州の話もあるんですけど。すみません、ちょっと聞き逃しました。

that we are faced with major impediments. It's simply a procedural matters, and they will certainly contribute to our revenue.

Alan, if you have anything to add, please?

ドレイパー [A]: アランです。今、濱田さんがおっしゃった通り、今後 5 月 23 日のミーティングにおいては、より多くの情報を得られるかと思うんですけれども、オーストラリア、スペインの買収は、こちらが完結しますと、今年後半には貢献を始めると思います。予算にも少し入れております。完成する見込みです。

Enomoto [Q]: But you cannot share with me the absolute number.

ドレイパー [A]: 本日現在はやらないんです。5 月 23 日には、より詳しい情報をお伝えできるかと思います。今のところはまだ開示する用意が整っておりません。

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

Ishimoto [M]: Mr. Enomoto, thank you very much. Any other questions?

CLSA Securities, Mr. Zhang, the floor is yours.

Zhang [Q]: CLSA Securities, Zhang. North America and European situation, if possible, I would like to ask you, January to March, there was a front-loaded demand. Was there such thing? Toward April, will the demand change? These are the two points I would like you to explain.

Hamada [A]: Thank you very much. Front-loading demand. For example, in Japan, what's happened in the past is prior to the end of the fiscal year or term, there was a push in completion by the end of the fiscal year. When there is a big impact, a large amount of production took place within FY in Japan. But as I listen to the discussion at the meetings, I don't have clear recollection that there was a front-loaded demand, clearly. But when in the area of maintenance, that's internal topic, but the way of the maintenance and so on is the area that we have been very creative to improve profitability rather than revenue.

Now, construction work or installation work in Japan in the area of electronics in Japan, before the term changes, actually, the sales was booked, which contributed to our P&L. There was such fact.

Well, as for Europe, should we talk about Europe as well? I missed your question. Sorry.

張 [Q]：欧州と米国ですね。1-3 月と 4-6 月においては、前倒し需要があったかどうかといった確認と、あと 1-3 月から 4-6 月にかけては、需要が変わっていくかどうか、この二つです。

濱田 [A]：アメリカにつきましては、先ほど言いましたように、1-3 月の中で売上に寄与するような大きなものがあったとは認識はしておりません。欧州も同じでございます。

ただ、先ほども言いましたけれども、利益を上げるためのいろんな努力、そういったものが寄与したと思います。

それから 4 月、5 月、まだ 5 月は始まったばかりでよくわかりませんが、4 月の段階で、ある意味で順調に推移しているということで、3 月期までのような大きな売上、あるいは利益が、この 4 月、5 月も継続して発生する見込みは立てておりませんが、今の段階で大きく落ち込んだともみておりません。

もうちょっと細かくみるレベルであれば、もしアランからコメントがあればと思いますが、特にないようで、今私が言った通り、4 月、5 月、大きく需要が減退するとか、あるいは前と変わらず非常に大きく伸びるとかという事実はありませんので、非常に堅調に進んでいるとお考えいただければと思います。以上です。

張 [Q]：ありがとうございます。2 点目につきましては、アジアセグメントは、少し 4Q が弱かったみたいな感触を持ちまして、あと 1-3 月から 4-6 月の見通しも含めて、アジアセグメントと、あと半導体需要の先行きにつきまして、もしコメントいただければ幸いです。以上です。

濱田 [A]：ありがとうございます。まずアジアですが、先ほど梶山が話をしたかなと思いますけれども、売上ではなくて利益上の数字、この買収に関わる部分がかなり大きく出ておりまして、そういう意味ではちょっと利益のほうではギャップが感じられるかなと思いますが。いわゆる売上収益のお話をしますと、基本的にエレクトロニクスは、こちらがそもそも期待していたほどは伸びてはいませんが、1 年前に比べますと、明らかに半導体の材料ガス、あるいはベースとなる窒素ガス等の需要は伸びていると言えると思います。

おそらくハイエンドの AI 向けですとか、あるいはパワー半導体などは、1 年前に比べて需要がかなり拡大していると。それに伴ってエレクトロニクスのガスは伸びていると思われます。

日本の工事については、先ほどちょっと触れた通りで、大きな二つの工事案件が日本で完工しましたので、これは売上の中に入っております。

それから、これはちょっとネガティブな方向の話になるかと思いますが、ヘリウムですね。ヘリウムの需給状況は、あまり芳しいものではございません。需給のバランスがちょっと崩れていて、アジアの地域、特に中国とインドにおいて、その傾向が見られますけれども、需要に比べて供給が多いということで、価格の低下などが地域的には発生しております。

Zhang [Q]: Europe and the US in January to March, was there any front loaded demand? And from January to March, April to June, do you expect the change of demand?

Hamada [A]: I see. As for United States, within January to March, the big things that contribute to the sales did not exist. The same situation in Europe.

Having said that, as I mentioned earlier, in terms of profit, various efforts contributed to increase our profit.

May just started, so I'm not sure about May situation. But as of April, in a way, situation has been developing smoothly. So, we did not observe a big sales up to the March term, we don't expect a big project coming from April to June, but we don't think there is a significant dip in April to June either.

If you are to look more in detail, maybe we can invite comment from Alan, but it seems no. As I mentioned earlier, April to May, the sluggishness of demand or a very big growth like before, we don't have such facts yet. Things are going firmly. That's how I would like you to understand. That's all.

Zhang [Q]: Thank you very much. The second question is that Asia segment. Q4, it seems a little weakish. From January to March, April to June, outlook, can you tell us the Asia situation as well as the forecast of semiconductor demand?

Hamada [A]: Thank you very much. First, Asia, as Kajiyama touched upon earlier, as for profitability not revenue, acquisition-related number was rather big. There is a gap in terms of profitability in Asia. But if I talk about revenue, basically, in electronics, the growth was not as much as we expected. But in comparison to a year earlier, the semiconductor material gas or base nitrogen gas demand are growing clearly. Most probably for AI, for high-end or for power semiconductor, in comparison to a year ago, the demand must have expanded. Together, electronics gas have grown.

As for installation in Japan, as I touched on, there are two major construction or installation work completed in Japan, which is included in our revenue. The negative piece of information is the following, helium demand supply situation was not so favorable. Demand-supply situation of balance was off. In Asia, in particular, in China and in India, we see such a trend of balance. In comparison demand, there is excessive supply in those countries. There is some decline in pricing, regionally speaking.

On helium demand, looking at globally, a certain balance has been maintained. We have had the shortage of supply of helium, and there are various elements, the Russian-Ukraine war or supply chain situation, when we consider those points, the supply and demand balance was lost. There is more excessive supply, while demand was shorter. That was a negative impact on helium in Asia. Unless the war situation resolved, we cannot say something clearly, but we expect this severe situation would likely to continue for a while.

While in Asia, in electronics as well as in other industries, it is expected to grow. Not only for our Company, but also looking at the Asian region, there are a lot of regions where industry will develop. Looking at the installation of the air separation equipment, we still have some projects that we are approaching.

ヘリウムの需要については、グローバル全体で見ますとそれなりのバランスがずっと続いていて、むしろ足りない方向でずっときていたんですが、端的に言うと、いろんな要素がありますけれども、ロシア、ウクライナの戦争とか、サプライチェーンの問題とかを含めて考えたときに、ちょっと需給のバランスが崩れる。需要、使うほうがぐっと抑えて、供給するほうが余ったということが、このアジアのマーケットにおいて、特にヘリウムのネガティブな要素として出ております。

これは、なかなか戦争が解決しないと、はっきりと申し上げられないんですけれども、ちょっとこの厳しい状況がしばらく続くのではないかなと思います。

ただ、アジアはエレクトロニクスを始めとして、やはり産業はまだまだ伸びていく方向であるし、特に、当社だけじゃないと思いますけれど、まだまだ地域的に産業が発展していくところがまだいっぱいありまして、例えば空気分離装置の設置一つとっても、当社が今アプローチしている案件がまだいくつもございます。

そういった意味では、マーケットとしては比較的順調に伸びていく地域だと思いますが、前期の 1-3 月の数字だけ見ると、先ほど言いましたように、若干ヘリウムの問題とか、あるいは買収に関わるコストが入っているとかということで、ちょっとイレギュラーな数字に見えるかもしれませんが。マーケットとしては、今申し上げたようなことで、ヘリウム以外は順調に伸びていくと考えております。以上です。

張 [Q]：承知しました。ありがとうございました。以上です。

石本 [M]：張様、ありがとうございました。他にご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

他にご質問がないようですので、以上で質疑応答を終了とさせていただきます。もし追加のご質問がある場合は、後日 IR 担当までご連絡いただければ対応させていただきます。

最後に、次回のイベントについて、ご案内申し上げます。次回は 2025 年 3 月期通期決算説明会を 5 月 23 日に予定しております。開催形式は本イベントと同様に、Zoom のウェビナーでの実施を予定しており、詳細につきましては既にメールでもご案内させていただいております。ぜひご参加いただければ幸いです。

それではこれにて、2025 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。本日の電話会議の内容は、今夜当社コーポレートサイトの IR ページにて公開する予定でございます。

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、誠にありがとうございました。

[了]

So, in terms of market, I think the Asia is a region where we expect a smooth growth. But looking at the January to March number alone, because of the helium issue as well as acquisition cost included, the number looks a little irregular in Asia. However, as far as the market is concerned, it's growing smoothly except helium.

Zhang [Q]: Understood. Thank you very much. That’s all.

Ishimoto [M]: Thank you very much Mr. Zhang. Any other questions?

If not, we would like to conclude the Q&A session. Should you come up with additional questions, please contact our IR department.

Lastly, I would like to inform you of the next meeting. We will hold that on May 23. It will be held at the Zoom webinar like this time. The details have already been communicated via e-mail. I would appreciate your attendance. This concludes the FYE 2025 Q4 earnings call.

The content of today's conference call will be posted on the IR page of our corporate website tonight. Thank you very much for taking time out of your busy schedule to participate in today's conference call. Thank you.

[END]

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ますことをお含みおきいただき、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控えくださいますよう、お願い致します。

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 SANSO 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.