



日本酸素ホールディングス

日本酸素ホールディングス株式会社

2024年11月28日（木）

日経 CNBC 『朝エクスプレス』 “トップに聞く” 出演 書き起こし原稿



NIPPON SANSO HOLDINGS

NIPPON SANSO Holdings Corporation

Nikkei CNBC 『Morning Express』 "Interview with Top Management" transcript  
On November 28 (Thu.), 2024

- ・ 放送当日に配信された原文を当社にて英文に書き起こしております。
- The original text distributed on the day of the broadcast was transcribed into English by the Company.

原文 Original Transcription	訳文 Translating script
<p><b>登壇</b> (敬称略)</p> <p><b>守田 (アナウンサー/司会)</b> : ここからは「トップに聞く」をお届けします。今日は日本酸素ホールディングスの濱田敏彦社長にお越しいただいています。濱田さん、よろしくお願ひいたします。</p> <p><b>濱田</b> : おはようございます。よろしくお願ひいたします。</p> <p><b>守田</b> : 濱田さんは、この番組は3回目のご出演ですが、改めて日本酸素ホールディングスがどのような会社かご紹介いただけますか。</p> <p><b>濱田</b> : ありがとうございます。当社は創業1910年のだいぶ古くなった会社でございますが、114年目ということで、ますます充実してきていると思っております。</p> <p>産業ガスというのは後でまたご説明しますが、事業としてはいろいろなタイプのガスを供給するという会社で、2020年にいろいろな事業会社の上に持株会社を作り、それが今の日本酸素ホールディングスになります。</p> <p>当社はプライム上場企業ですが、マジョリティオーナーは三菱ケミカルグループです。それでも独立経営ということで上場を維持するということで進めております。いろいろな事業をやっておりますが、世界的にアメリカ、ヨーロッパ、日本、それからアジア・オセアニアで、産業ガスの他にサーモスという事業をやっていまして、これはいわゆる魔法瓶をやっている会社で、後ほどまたご説明しますね。</p> <p><b>守田</b> : いえ、ここで聞いてしまいましょう。この事業ポートフォリオの中で、サーモスだけ赤くなっていますが、これはBtoC、要するに個人の生活、暮らしに直接つながる事業もやっぺらっしゃるということですね。</p> <p><b>濱田</b> : はい、そのとおりです。これがサーモスの製品で、いろいろなタイプがありますが、これは一つの例で、ステンレスでできた魔法瓶で、子どもが振り回そうが投げようが壊れないということで、サーモスのブランドで販売してから結構時間がたっておりますが、サーモスというブランド自体は実は120年目で、私どもの会社よりも昔からある、非常に歴史のある事業でございます。この魔法瓶に関連したいろいろな商品も私どもの事業の中でやっぺらいますし、唯一のBtoCの会社でございます。</p> <p><b>守田</b> : 山登りをやっぺらいますので何本か持っぺらいますが、職場女子にも愛されていっぺらいますね。</p> <p><b>濱田</b> : ありがとうございます。いろいろなクッキング用品などもやっぺらいますので。</p> <p><b>守田</b> : さて、この中で、主要ビジネスの産業ガスについて、マーケットのポジションを教っぺらしていただけますか。</p>	<p><b>Presentation</b> (without honorifics)</p> <p><b>Morita (Announcer/Moderator):</b> Welcome to “Interview with the Top Management.” Today, our guest is Toshihiko Hamada, President CEO of Nippon Sanso Holdings Corporation. Thank you for joining us.</p> <p><b>Hamada:</b> Thank you.</p> <p><b>Morita:</b> This is your third time to appear on our program. Could you reacquaint us with the company, Nippon Sanso Holdings?</p> <p><b>Hamada:</b> With pleasure. Nippon Sanso Holdings was founded in 1910, which means we are quite an old company, but now being in our 114<sup>th</sup> year, I feel that we have grown increasingly enhanced.</p> <p>As for our operations, we supply various types of industrial gas, which I will get into more later. In 2020, we formed superordinate company for our various business companies. That company is what Nippon Sanso Holdings is today.</p> <p>While we are listed on the Prime Market of the Tokyo Stock Exchange, our majority shareholder is Mitsubishi Chemical Group. Even so, we maintain our listing based on independent management. We are engaged in various businesses globally, including in the United States, Europe, Japan, and Asia-Oceania. In addition to industrial gas, we also have the Thermos business, which is a company that produces thermos bottles. I will explain more about this later.</p> <p><b>Morita:</b> Actually, let me just ask you now. Within your business portfolio shown here, only Thermos is shown in red. This mean you are also conducting B-to-C businesses that directly tie into individuals’ lifestyles and daily living, correct?</p> <p><b>Hamada:</b> That’s correct. Here I have a Thermos product. There are many types, but this one is made of stainless vacuum insulated bottle so it won’t break even if children swing them around or throw them. While quite some time has passed since we started selling these products, the brand Thermos itself is actually in its 120th year. This business is therefore older than our company, and has a very long history. We offer a number of products related to these Thermos bottles as part of our business, and it is the only B-to-C company in the group.</p> <p><b>Morita:</b> Being a mountain-climber, I have a few of these bottles myself. Female office workers love them as well.</p> <p><b>Hamada:</b> I’m glad to hear it. We offer a variety of cooking ware and other products as well.</p> <p><b>Morita:</b> Next, tell us where your main business of industrial gas is positioned in the market.</p>

**濱田:** ありがとうございます。当社は 32 カ国で事業を継続しております。全体としては、昨年度 2024 年 3 月期で、売上としては 1 兆 2550 億円ほど、コア営業利益で 1660 億円くらいのサイズの本社になっております。

いろいろな所で産業ガスを展開しており、産業ガスにはいろいろなタイプのガスがございますが、産業のインフラと言っていると思いますが、ほぼどのような製造業でもガスはお使いいただくことになりま

す。現在、世界ではこういう立ち位置になっておりまして、メジャーグローバル企業とは言いながらも、まだ世界では 4 位でございまして、5 位が結構近くなっておりますので、もっとペースを上げて頑張っていく必要があると思っております。日本ではおかげさまで 1 位をキープしています。

**守田:** 今、産業ガスのお話でしたが、そもそもというところを教えてください。産業ガスとは。

**濱田:** 一般的にはなかなかご理解されないだろうと思いますが、家庭用でお使いいただいているプロパンガスを除いたものが全て産業ガスだとお考えいただいていると思います。酸素、窒素、アルゴンといった名前は多分皆さん中学校ぐらいで教わったことがあると思うので、ただ、これをどうやって使っているかという話になると、なかなか一般的にはご理解されていないだろうと思います。

**守田:** なるほど。ホームページで濱田さんのメッセージを見ると、あらゆる産業を下支えする産業のインフラだと書いてあります。どういう産業を支えてきているのか教えてください。

**濱田:** これは歴史と一緒に書いていますが、最初は恐らく熱効率を上げるという意味で、金属を溶かしたりくっつけたりする溶接・溶断に、酸素を使って温度を素早く上げるということで使い始めたのが最初だと思います。このころは鉄のボンベ、シリンダーで供給するという事業でした。

それが、だんだん産業が活発になって、製鉄や造船など非常にボリュームの大きいものになっていくと、だんだん酸素を使う量が増えてきたということで、酸素を供給するシステムを、お客さんの横に自分たちのプラントを作って、そこから配管を使ってガスで供給するということが非常に大きな事業転換の一步になりました。それから 1950 年から 1960 年にかけての大きな産業の発展とともに、私どもが非常に大きく伸びたと言えます。

酸素の他に、大きなカテゴリーとしては窒素がございます。不活性という徹底的に特徴があるガスで、これを使って石油化学だとか、いわゆる爆発したり燃えたりする工場全体の保安を維持するという意味で、窒素は欠かせないボリュームです。

さらに半導体の事業がレベルアップしてくると、シリコンウエハーなどを作るときに、高純度のアルゴンの雰囲気の中で作ります。そうすると非常にレベルの高い不純物の少ないウエハーができて、今のよ

**Hamada:** I'd be glad to. We have continued to operate in 32 countries. As a whole, we posted sales of roughly 1.255 trillion yen and core operating profit of roughly 166 billion yen for the last fiscal year ending March 2024. That is the current scale of our company.

We have developed our industrial gas business in various places. There are many types of industrial gases, and in my opinion, it could be called a part of industrial infrastructure. Nearly all manufacturing businesses use gas.

This is our current market position in the world. While we are termed a major global corporation, we are still fourth worldwide, and the fifth place is at our heels. I feel we have to increase our pace and work harder. In Japan, we are maintaining the top position in the market.

**Morita:** To expand on your discussion of industrial gas, could you give us some color on exactly what industrial gas is?

**Hamada:** For the general audience, it may be a little difficult to understand what industrial gas is. You could think of all gas other than propane gas used in households as industrial gas. I imagine that many people have heard of the names "oxygen," "nitrogen," and "argon" when they were in secondary school. However, it is generally not quite understood how these gases are used.

**Morita:** I see. Looking at your message on Nippon Sanso Holdings' website, you say that industrial gas constitutes industrial infrastructure that underpins all kinds of industries. What kind of industries has it supported over time?

**Hamada:** This information is included in our company history, but I believe oxygen was the first industrial gas to be used to quickly raise the temperature in welding and cutting metals, for the purpose of boosting heat efficiency. Around that time, we were in the business of supplying oxygen in iron gas cylinders.

As the industry gradually developed with massive volume in areas such as steelmaking and shipbuilding, and the quantities of oxygen used also grew gradually. That prompted us to create oxygen supply systems consisting of our plants built next to our customers, from which we used pipes to supply gas. This was the first step in a gigantic business shift for us. From there, you could say we grew immensely alongside the major development in industry that took place from 1950 to 1960.

Another major category of gas besides oxygen is nitrogen. A gas thoroughly defined by its inertness, nitrogen is used to maintain safety of the entire plant handling explosive and combustible materials such as petrochemicals. Given that, the volume accounted for by nitrogen is essential.

Furthermore, with the increasing advancement of semiconductor businesses, silicon wafers started to be created in an environment of high purity argon. This has made it possible to produce extremely high-level wafers with few impurities, which has translated into the ability to manufacture the kind of high-level semiconductors that you see today.

Other recent uses of gas include its application in medical care, the use of nitrogen to keep foods inert, like the nitrogen inserted in potato chip bags to keep them long-lasting. There is also the oxygen used for medical purposes, which I imagine everyone's seen before.

最近では医療で使われたり、あるいは食品の不活性、いわゆるポテトチップスの袋の中に窒素を入れて食品を長持ちさせるとか、あるいは医療用の酸素、これはもう皆さん見たことがあると思いますが、そういった使われ方がされております。

**守田：**なるほど。いろいろな需要の先にいろいろな種類の産業ガスを供給されているということですが、供給形態を整理して教えていただけますか。

**濱田：**大きく分けて三つの供給形態があります。酸素、窒素、アルゴン、これらは空気を分離して作るガスで、エアセパレートガスと言います。

まずオンサイト。非常に多くの量のガスをお使いいただくお客さまに対しては、私どもがお客さまの工場の横に空気分離装置を建てて、そこからガスの配管で供給する。これを一般的にオンサイトと言っています。

それからバルク。これは大規模、中規模レベルの使用量のお客さまに供給するパターンですが、空気分離装置で作ったガスを冷やして液状にして運ぶ。ガスのうちには非常にボリュームが大きいのですが、液体にすることによって小さくできる。これで供給するのをバルク供給と呼んでおります。

そしてパッケージ。シリンダーで供給するパターンですが、溶接や溶断、この産業が立ち上がったころはこの供給形態しかなかったと思いますが、最近では半導体用のガスや、分析に使うためのガスなど、そういう特殊なガスをこのシリンダーに入れた形で供給する。

こういう三つのパターンがございます。

空気分離装置以外で私どもの産業ガスのカテゴリーに入ってくるのが、炭酸ガス、水素、ヘリウム、あるいはLPガスといったものです。これはお客さまの所に供給するのはバルクの形、タンクローリーであったりシリンダーであったり、こういった形で供給しております。

**守田：**これまで産業がいよいよ伸びてくるのに貢献してこられたと思うのですが、オンサイト方式というのが一つ、安定的にパートナーとして長期契約でというところが伸びてくるのにつながって、さらにいろいろな格好の供給の仕方をしていらっしゃるということですね。

さて、ここから産業ガス市場を、時間が足りなくなる気がしてきましたので、簡単に教えてください。今伸びているのですね。

**濱田：**そうですね、お客さまが非常に多岐にわたりますので、お客さまにガスを供給するという世界的な需要はどんどん伸びておまして、今ここで示したような形で、産業ガス市場そのものが伸び続けていると言えると思います。

それから、使われる産業のカテゴリー、一般の製造業、化学、金属加工、ここに書いてあるように、ほぼ全部の産業で産業ガスが使われています。

**Morita:** Interesting. Could you give us a rundown of the modes of supply that are used in the supply of the various kinds of industrial gas to meet the different forms of demand that you mentioned?

**Hamada:** Broadly speaking, there are three modes of supply. Oxygen, nitrogen, and argon are air separation gases, meaning that they are produced by separating atmospheric air.

The first mode of supply is onsite. For customers who use gas in extremely massive quantities, we build an air separation unit next to their plants and supply gas from there using pipes. This mode is generally called onsite supply.

The second mode is bulk, which is used to supply gas to customers who uses gas in mid- to large- quantities. An air separation system is used to make the gas, then cooled to turn it into liquid form, for transportation. Gas takes up massive volume in gas form but can be made more compact by turning it into liquid. This mode of supply is referred to as bulk supply.

The third and final mode of supply is packaged, which involves the supply of gas in cylinders. Around the time when the welding and cutting industries were established, I believe this was the only mode of supply available. These days, gas for semiconductors, gas for analysis purposes, and other special gases are supplied by placing them in cylinders.

These are the three patterns used to supply gas.

Gases belonging to industrial gas categories that we handle other than those involving air separation systems include carbon Dioxide, hydrogen, helium, and LP gas. We supply these gases to customers using bulk supply, tanker trucks, and cylinders.

**Morita:** I imagine Nippon Sanso Holdings contributed much to the growth of industry to date. What you are saying is that the onsite pattern of supply led to the stable growth of long-term contracts with you as a partner, and supply gas in various ways on top of that.

Now, I would like to ask you about the industrial gas market. I must ask you to be brief, as I think we are growing short on time. The market is currently growing, correct?

**Hamada:** Yes. As our customers are hugely wide-ranging in nature, global demand for the supply of gas to those customers has grown rapidly, to the point that I can say the industrial gas market itself is continuing to grow in the manner illustrated here.

Moreover, as shown here, industrial gas is being used in nearly all industrial categories, including general manufacturing, chemicals, and metal processing.

**守田：**使われているということですね。

強みの確認です。トータルソリューションというところで、言ってみれば供給から監視から全てやっていっちゃうというところが強みであると。

**濱田：**そうですね。ガスというのは、ガスだけでお届けできないので、何らかの形で、パッケージや配管などでお客さまにお届けする必要があります。それから、非常に圧力が高いので、安全性を考えると、これは半導体で始めた形なのですが、ガスの供給、精製、監視、出てくるガスを除害する、それからその供給の配管工事、こういったものを全部まとめてお客さまに提供・提案するというのがトータルソリューションです。

**守田：**分かりました。では業績動向は少し駆け足気味に伺っていきます。これまでの歩み、1兆円企業になっていらっしゃいます。大きいのはヨーロッパですか。

**濱田：**そうですね。この色がちょうど変わっている2019年、ここでヨーロッパの事業を買収しました。ここで今まで進出していなかったテリトリーに入りましたので、ここの伸びが今回の全体の伸びに大きく寄与していると言えます。

**守田：**製品別の売上割合も確認しておきましょう。何かポイントがあれば。

**濱田：**ガスそのものは非常にバラエティーのあるものを、特徴的なものも含めて満遍なく供給しております。ただ、機器・工事といいますか、ガスを供給するシステムがないとガスをお使いいただけないので、そういったことを考えると、ガスそのもので大体74~75%、残りが機器・工事ということで、サーモスは2%程度で、こういう当社グループとしての売上のカテゴリーになっております。

**守田：**分かりました。足元の業績を確認しておきましょう。好調ですね。

**濱田：**おかげさまでこの上半期は順調に経過しております。そうは言っても、実は為替の影響が私どもは大きくて、世界中で今64~65%が日本以外の地域でのガスのビジネスになっております。それを円換算してこちらに持ってくる時に、為替がかなり影響しているということで、数字は結構かさ上げされているというのが実態です。

**守田：**通期見通しを見ておきましょう。

**濱田：**この通期見通しは5月に作ったものですが、いろいろな経済的な環境の変化、政治的な環境の変化も含めて、前半は順調に來ました。後半さらにいろいろな国の選挙の影響などが、産業にどういう影響するかが見通せないところもあり、上半期は好調ではありましたが、今の段階では通期予想は据え置いています。

**Morita:** So industrial gases are indeed being used in all industries.

I would like to verify Nippon Sanso Holdings' strengths. You would say that your strengths lie in total solution, where you handle everything, from supply to monitoring?

**Hamada:** That's right. Gas cannot be delivered on its own. It needs to be transported to customers using some form, be it packaging or pipes. Moreover, because gas is very highly pressurized, and in consideration of safety, we devised a total solution. We started this with semiconductors, and we provide and propose the supplying, purification, monitoring, removal of emitted gas, and piping work, all in a consolidated manner.

**Morita:** Understood. Next, allow me to quickly go through your performance trends. Your progress up to this point has turned Nippon Sanso Holdings into a trillion-yen company. I guess Europe played a big part in this, am I correct?

**Hamada:** Correct. This portion right where the color changes in 2019 indicates our acquisition of the European business. Since we had made forays in a territory that we had not set foot into up to that point, the growth shown here could be said to have contributed greatly to our overall growth recently.

**Morita:** Let me take this opportunity to verify sales ratios per product as well. Are there any relevant points you wish to share?

**Hamada:** As for gas itself, we supply a high variety of them, including those with unique characteristics. At the same time, gas requires equipment and construction, that is, the system to supply gas, to use it. Given that, the sales categories across our group break down into roughly 74%-75% for gas itself and equipment and construction accounting for the rest, with Thermos products making up about 2%.

**Morita:** Understood. At this time, let me ask about your business performance in the immediate term. It appears to be favorable.

**Hamada:** Thankfully, business has been progressing smoothly during the current First Half. Still, we are greatly affected by the foreign exchange. At present, 64%-65% of our global gas business is in regions other than Japan. When converting earnings from that business to Japanese yen, our figures are padded as a result.

**Morita:** Let us now go over your full-year forecast.

**Hamada:** We prepared our full-year forecast in May. We managed to get through the First Half smoothly, including various shifts in the economic and political environment. For the Second Half, it is difficult to foresee how various factors will affect industries including elections held in some countries. So, while we performed well in the First Half, we are keeping our full-year forecast unchanged at this juncture.

**守田:** 分かりました。さて、経営計画について伺います。昨年も伺いましたが、中計のポイントを教えてください。

**濱田:** 現在の中期経営計画は 2026 年 3 月で終わります。その経営計画の中の重点戦略を 5 つ定めています。

具体的には、カーボンニュートラル。もう今これに対する取り組みがないというのはあり得ないという産業全体の流れで、当社としても自分のところのカーボンニュートラルに向けての取り組み、それからお客さまの製造工程の中で当社のガスやシステムを使うと、お客さまが排出する CO<sub>2</sub> の量を減らせるという提案を積極的にやっております。こういった取り組みを含めてカーボンニュートラル。

それから、間違いなくこれからも AI の普及や自動運転などで伸びるであろう半導体・エレクトロニクス。

それから、せっかくヨーロッパも含めて 4 極プラスアルファでやっていますので、いいところを自国の中にとどめず、いろいろな所に展開し使っていこうというオペレーショナル・エクセレンス。これを取り上げてやっています。

**守田:** 目標とする KPI ですが、非財務 KPI も設けていらっしゃるということですね。

**濱田:** そうですね。非財務 KPI というのは、今回の中計で初めてグループ全体として取り入れたもので、なかなかハードルの高いものが結構たくさんありまして、日本だけではなく、アメリカやヨーロッパ、アジアも含めての全部の目標値になっております。

これを結構高いレベルで設定することによって、これを経営陣の報酬にもつなげておりますので、私どものモチベーションにもつなげていくという意図で、絶対達成しなければいけないのですが、これに向かってまい進しております。

**守田:** 分かりました。具体戦略について 40 秒ずつ伺っていきます。まず半導体関連ですね。ラピダスへのガス供給なんかも話題になっていますが、どうでしょう。

**濱田:** そうですね、とにかく日本はエレクトロニクスが非常に強いと思っております。日本は工事もガスもトータルソリューションが完全にできる地域。

次にアジア・オセアニアというのは、東アジアに半導体の工場が随分集まりましたから、それに対する供給システムを当社は整えて、産業ガスや特殊材料ガスを供給しておりますので、ここに出ているような数字になっていると。

欧州は一時、半導体がいよいよ縮小してしまったので、これから立ち上がる中で向かっていこうということ。

**Morita:** Understood. Next, I will ask about your management plans. Similar to last year, please share the key points of your medium-term management plan.

**Hamada:** Our current medium-term management plan will come to a close in March 2026. Within that plan, we have set forth five key strategies.

One specific strategy is carbon neutrality. Trends in the industry overall suggest that it is inconceivable to not have initiatives to counter this in place by now. We, too, are aggressively proposing to customers that applying our initiatives aimed at carbon neutrality and using our gas and systems in their manufacturing processes will enable customers to reduce their CO<sub>2</sub> emissions. Such initiatives are part of our carbon neutrality efforts.

Another strategy involves semiconductors and electronics, which will undoubtedly continue to grow from here on out through the spread of AI, automatic driving, and so forth.

Yet another is operational excellence. Given that we are in the fortunate position of operating in four-plus broader regions, Europe included, we should deploy the good practices of each region to a variety of locations rather than keep them confined to their original regions. We are tackling this strategy as well.

**Morita:** Regarding your target KPIs, I see that you have established non-financial KPIs as well.

**Hamada:** That's right. We have incorporated non-financial KPIs in our current medium-term management plan for the first time in our entire group. A good portion of them pose quite a challenge. The KPIs are set as the target values including all our regions of operation, not just Japan but the U.S., Europe, and other Asian nations.

These considerably high KPIs are linked with the compensation for our management team. So, also in terms of keeping up our motivation, we really need to achieve this goal and we are currently working hard on it.

**Morita:** Understood. I will now ask you about specific strategies, spending 40 seconds on each one. The first concerns semiconductors. What are your thoughts about the buzz surrounding the supply of gas to Rapidus?

**Hamada:** Good question. I will say right off the bat that I think Japan has quite a sizeable advantage in electronics. Also, in Japan, we are capable of fully providing total solutions that include both construction and gas.

Next, with regard to Asia and Oceania, because semiconductor plants have amassed in large numbers in East Asia, we have put a supply system to address those needs and are supplying the plants with industrial gas and specialty gas. The figures shown here reflect the current situation.

Regarding Europe, as the semiconductor market has temporarily shrunken, we seek to engage that market as it turns itself around from here on out.

Next is the US. The electronics market is highly active, but at present, our efforts such as the construction of a new plant have fallen behind schedule. We will proceed to expand that area from here on out.

それから、アメリカはエレクトロニクスも随分活性化しておりますが、新しい工場の建設などが遅れている状況ですので、これから伸ばしていくというエリアになっております。

**守田：**ヘルスケアも見ておきましょう。ポイントはありますか。

**濱田：**医療ヘルスケアの分野としてはユニークな製品なのですが、酸素にはいろいろな同位体がある中で、O-18 を使って PET 診断、認知症の診断薬に使うという大きな流れがあり、現在、この O-18 の生産量が世界で一番多いのが当社ということで、これからもこの需要が膨らんでいこうと考えております。

**守田：**そして、カーボンニュートラル。ダイレクト・エア・キャプチャーなんかもされているんですね。

**濱田：**そうですね。今、皆さんご存じのように、いろいろなアプローチでカーボンニュートラルを達成しようとしています。その一つで、大気にある CO<sub>2</sub> をそのまま回収してしまうというのが DAC というシステムで、この大きなシステムの中に大量の酸素を使います。この大量の酸素を、システムも含めて供給するという事業を今アメリカで始めております。

これ以外にもカーボンニュートラルに対するいろいろな取り組み、お客さまが使えばお客さまの排出量が減るということが出てくると考えております。

**守田：**分かりました。さて、資源配分の考え方を伺っていきたくと思います。

4 年間で創出する営業キャッシュフロー 7300 億円の 6 割を、戦略投資を含めた投資枠に充てて、残りの部分を株主還元や負債削減にも充てられるということですね。

株主還元についても伺っておきたいと思います。どういう考え方をされているか。

**濱田：**営業キャッシュフローをきちんと生み出すことが一番重要ですが、株主さまに対してきちんと配当していくということはもちろん重要で、今、当社の配当性向としては少しパーセンテージが低いのですが、着実に還元額を増やしていくということで、お客さまに対して、株主さまに対してしっかりと還元していくという方針で、これはずっと続けていきたいと思っております。

**守田：**当然、戦略投資も続けながら、安定的かつ堅実に株主還元も進めていかれるということですね。

最後に株価を確認しておきたいと思います。株価は 2023 年から、ここ 2 年ぐらいで 2.8 倍ぐらいに上昇しているということです。

今日はここまで日本酸素ホールディングスの濱田社長にお話を伺いました。濱田さん今日はどうもありがとうございました。

**濱田：**どうもありがとうございました。

**Morita:** Let us also take a look at healthcare. Are there any points that you would like to share?

**Hamada:** The products we offer for the medical and healthcare sector is unique. Oxygen has a variety of isotopes, but the greater trend is to use O-18 to perform PET diagnostics and in diagnostic drugs for dementia. We currently produce the world's highest volume of the O-18 isotopes and anticipate that demand for it will continue to expand in the future.

**Morita:** Next is carbon neutrality. It appears that Nippon Sanso Holdings also participates in direct air capture.

**Hamada:** That's correct. As everyone knows, we are currently working towards achieving carbon neutrality through different approaches. One approach is DAC through which CO<sub>2</sub> is recovered from the atmosphere as is. This large system uses copious amounts of oxygen. Right now, in the US, we have initiated a business for supplying a large amount of oxygen, together with the system for DAC itself.

We also have a myriad of initiatives aimed at carbon neutrality other than this that we believe will yield lower customer-side emissions if used by them.

**Morita:** Thank you. Next, allow me to ask about your approach to resource allocation.

You say that you will allocate 60% of 730 billion yen in operating cash flow generated over a four-year period to an investment quota that includes strategic investment and will also allocate the remainder to shareholder returns and debt reduction.

Allow me to also ask you about shareholder returns. What is your approach to those?

**Hamada:** While properly generating operating cash flow is the most important thing, making sure that we distribute dividends to our shareholders is naturally essential. At the moment, our dividend payout ratio is slightly on the low side as a percentage, so we would like to continue to steadily increase the amount of return as we move forward, to ensure that we fairly return the profits to our customers and shareholders.

**Morita:** What you are saying is that as a matter of course, you will continue making strategic investments as well as you pursue stable, steady shareholder returns.

Lastly, I would like to take this opportunity to verify your stock price. I would like to mention that Nippon Sanso Holdings' stock price has risen by about 2.8 times in the last two years compared to 2023. This concludes our talk with President Hamada of Nippon Sanso Holdings. President Hamada, thank you for today.

**Hamada:** Thank you very much.

[了]

[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、これらに限られません）を含んでおります。

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

## Reminder

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

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

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