



日本酸素ホールディングス株式会社

2021年8月5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

2021年10月



NIPPON SANSO Holdings Corporation

Nikkei CNBC 『Morning Express』 "Interview with Top Management" transcript
On August 5, 2021

October 2021

- ・ 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>登壇 (敬称略)</p> <hr/> <p>杉本(アナウンサー/司会)：ここからは「トップに聞く」をお送りします。今日は日本酸素ホールディングス社長、濱田敏彦さんにお越しいただきました。濱田さん、よろしくお願ひいたします。</p> <p>濱田：どうも、濱田です。よろしくお願ひいたします。</p> <p>杉本：さて、日本酸素ホールディングスといいますと、産業ガス最大手、国内では首位ということになりますけれども、昨年の10月に大陽日酸、マーケットではこの名前になじみが深かったんですけども、上場会社としての名前が変わったということですね。</p> <p>濱田：はい。当社、ここにありますように、百十数年の歴史がございまして、名前が合併と一緒に何回か変わっております。</p> <p>昨年の10月に、事業体がずいぶん大きくなりまして、ホールディングスの体制を取ると決めたときに、日本発のメジャーを目指すという意味で、この日本という名前を入れて、日本酸素ホールディングスという名前に変えました。</p> <p>ただ、国内ではお客様が大陽日酸という名前にずいぶん親しんでいただいておりますので、これはこのまま使っております。</p> <p>杉本：グローバルでは日本というブランドがやはり響く、ということでしょうかね。</p> <p>濱田：後で出てきますけれども、サーモスというのが私どもの事業会社にあるんですけども、サーモスはとっても有名なんですけれども、大陽日酸とか日本酸素とか、あまり名前としては広まっていないので、ちょっと頑張らなければいけないなど、よりわかりやすく、日本という名前を入れました。</p> <p>杉本：そうした中、3年前には大型の買収を通じまして、ヨーロッパに進出しました。</p> <p>これを足掛かりに、世界で現在4位の地位を占めています。</p> <p>現在、海外売上高の比率は5割を超え、足元では6割近くになっているということなんですけれども、このホールディングスへの移行でグローバルというものをますます意識されているということですね。</p> <p>濱田：はい、そうですね。</p> <p>国内の事業会社に対して、海外売上の方が5割を超えるということになりますと、なかなか日本の基準でいろんな判断をするということが、不都合になってまいりまして、そういう意味で今後、特に伸びていくのは海外関係の方がスピード感があるだろうということで、そのスピード感を重視するということ</p>	<p>Presentation (without honorifics)</p> <hr/> <p>Sugimoto (Announcer/Moderator): We now bring you the "Interview with Top Management" segment of Nikkei CNBC Morning Express. Today, our guest is Mr. Toshihiko Hamada, President CEO of Nippon Sanso Holdings Corporation. Welcome to the show, Mr. Hamada.</p> <p>Hamada: Thank you. I'm Toshihiko Hamada. It's great to be with you here today.</p> <p>Sugimoto: Nippon Sanso Holdings is Japan's largest industrial gas company and holds the top position in the domestic market. The capital markets had been familiar with the name Taiyo Nippon Sanso Corporation. In October 2020, your name as a listed company changed.</p> <p>Hamada: That's right. As shown on this screen, our company has a history of 100 years and several decades. The name of our company has changed several times as we merged with other companies.</p> <p>In October 2020, the size of our enterprise became rather large. When we decided to adopt a holding company structure, we included the Japanese word "Nippon," (meaning "Japan") in our name. We wanted the name to express our aspirations to become a global industrial gas major originating in Japan. That is why we changed our name to Nippon Sanso Holdings.</p> <p>However, our customers in Japan have developed a close affinity with the name Taiyo Nippon Sanso Corporation, so we have continued to use this name in Japan as before.</p> <p>Sugimoto: In the global market, can I assume that the "Nippon" brand resonates with people?</p> <p>Hamada: I'll be discussing Thermos, which is one of our operating companies, later in this interview. The THERMOS brand is very well known, but Taiyo Nippon Sanso and Nippon Sanso have not been widely recognized as names. More effort is needed on this front. We decided to put the word "Nippon" in our name to make it easier for everyone to understand.</p> <p>Sugimoto: With that said, three years ago the Company entered the European market through a major acquisition.</p> <p>This acquisition served as a foothold for the Company's global expansion. The Company is currently ranked the 4th largest industrial gas company globally.</p> <p>At present, the overseas revenue ratio has surpassed 50%, and most recently we have learned that it is approaching nearly 60%. Your transition to a holding company structure means that you are becoming increasingly aware of the global market.</p> <p>Hamada: Yes. That's correct.</p> <p>When overseas revenue surpasses 50% relative to our operating companies in Japan, we find that it becomes inconvenient to make various decisions based on Japanese standards alone. In this sense, we believe that our overseas-related business will experience the most notable growth, and it will grow at a faster pace than in Japan. Therefore, we attach great importance to the pace of growth. Industrial gases also have regional characteristics,</p>

と、それから産業ガスは地域特性、お客様の地域特性がありまして、それぞれ使われるガスだとか量だとかってというのは、国により、地域により違います。

ですから、それはやっぱりそのローカルの、地域の事業会社が判断をすることの方が、会社全体としてはスムーズに運営できるということで、今回こういうホールディングスの体制を取りました。

ですから、ホールディングスの体制を取った後も、とても各事業会社からは新しい投資案件、大中小、いろんな案件含めまして、どんどん出てきておりまして、とても今のところうまく回っているという風に思っております。

杉本：そして、シェアをあらためて確認してみますと、産業ガス、世界では4位ということになりますけれども、現在首位と2位で合わせて、欧州勢で6割程度ということで、日本酸素としては7%程度ということですから、少しやはり。

濱田：そうですね。

見てご覧いただけるように、この2大メジャーというのが非常に大きなシェアを持っておりまして、4位というのは銅メダルにもならないわけですけども、数字をご覧いただいてもわかる通り、まだまだ圧倒的に差をつけられております。

そういう意味では、このメジャーとの差をどうやって埋めていくかというのはとても重要な課題で、グループとしての総合力をどうやって生かして、早い、素早い成長を取り込んでいくかというのがこれからの経営課題だという風に考えております。

杉本：では、直近の業績を確認します。

先週発表しました今期、第1四半期の業績ですが、4~6月期、ご覧の通り、大幅な増収増益で着地しています。

出足は大変好調ということですよ。

そして、22年3月期、通期の予想ですけども、こちらも増収増益を見込んでいます。

過去最高売上高、各利益で更新する見通しだということですよ。

さて、濱田さん。コロナの影響というのは前期は多少あったようですが、現在はどうか。

濱田：はい。このあいだ発表しました今期の第1クォーターは、おかげ様で非常にいい数字を残せたと思っておりますが、前期比、昨年の第1クォーターは、さすがにコロナで、日本はもちろんですけども、ヨーロッパを中心に落ち込みが非常に大きかったです。

which refer to the characteristics of the regions where our customers are based. The types and amounts of gases used in each geographic market vary across countries and regions.

Accordingly, as you might expect, the Company can be managed more efficiently overall when regional operating companies make local decisions. That is why we have recently adopted a holding company structure.

Even after the adoption of the holding company structure, we have continued to receive a steady stream of project proposals from each of our operating companies. We have received proposals on new investment projects, and various other projects of varying sizes, from large to medium-sized and small projects. I believe the new structure has been functioning very well so far.

Sugimoto: Let's once again confirm the market share data. Nippon Sanso Holdings is ranked 4th in the world in industrial gases. Combining the 1st and 2nd place companies, the European majors hold a combined global market share of around 60%, whereas Nippon Sanso Holdings still holds a share of only around 7%. Nippon Sanso Holdings is still trailing behind the European majors.

Hamada: Yes, I agree.

As you can see, these top two industrial gas majors hold an extremely large share of the market. At 4th place, Nippon Sanso Holdings would not even qualify for a bronze medal. As you can see from the numbers, the two European gas majors still hold an overwhelming lead over Nippon Sanso Holdings.

In this sense, one critical issue for the Company is to determine how we will close this gap with the majors. I believe that one crucial future management issue is to figure out how we will capture rapid growth at the earliest opportunity by leveraging our comprehensive capabilities as a Group.

Sugimoto: Next, I'd like to confirm Nippon Sanso Holdings' most recent business results.

Last week, Nippon Sanso Holdings announced its first-quarter business results for the current fiscal year. As you can see, the Company reported significant growth both in revenue and earnings for the April-to-June period.

These results indicate that Nippon Sanso Holdings made a very strong start.

Moreover, in its forecasts for the fiscal year ending March 31, 2022, Nippon Sanso Holdings expects increases both in revenue and earnings.

Nippon Sanso Holdings reports that it expects to achieve record-high revenue and all-time high profits at every level.

Mr. Hamada, COVID-19 seems to have had some impact on your business in the previous fiscal year. Could you please discuss the impact of COVID-19 on your business now?

Hamada: Certainly. We recently announced our business results for the first quarter of the fiscal year ending March 31, 2022. I'm pleased to report that Nippon Sanso Holdings delivered extremely strong results owing to the support of its customers and other stakeholders. In terms of year-on-year comparisons, in the first quarter of the previous fiscal year, COVID-19 caused a significant downturn in our business centered on Europe, and naturally in Japan as well.

そういう意味では、世の中全体、世界中がコロナからの回復に向かって、非常に活発に動き始めたということが、今回のこの第1クォーターの数字になっているという風に考えております。

産業ガスという事業の特徴だと思うんですけども、1つの産業に特化して供給しているということではなくて、実に幅広いレンジのお客様がいらっしゃいまして、ちょっと言い方が変かもしれませんが、どこかの産業がちょっと調子悪くても、他の産業でカバーしていただくと、そういうような事業構造があります。

ですから、先ほど昨年の第1クォーター落ち込みましたと申し上げましたけれども、決してどん底まで落ちたというところまではいかなかったのが幸いかなと思います。

ただ、今立ち上がってくるころは世界中一緒でございますので、非常に活性化されているなという風に思っております。

いろんなガスの使われ方、幅広くて、代表的なガスで言いますと、まず酸素。

これはいろんなところで使われますけれども、燃焼効率を上げるために使われる、製鉄所ですとか、あるいは溶接溶断、船を造ったり、住居を造ったりするところで必ず使われますし、それから窒素ガス。

これは不活性であることを理由に、工場の安全性ですとか、あるいは清浄度を保つという意味で、半導体、化学産業、医薬品、いろんなところで窒素ガスが使われております。

それからアルゴンガス。

これはもう、窒素よりもさらに不活性でございますけれども、反応を制御するための完全な安定なガスということで、使われております。

それから、COVID-19でいろいろ特に注目されたのが、医療用の酸素でございます。呼吸のために使われる酸素ガスというのが、日本ではさほど大きな変化はなかったんですけども、今、インドやインドネシアでいろいろニュースになっておりますけれども、酸素が足りないとか、そういったことに対応して非常に酸素の使用量が上がっているということがございます。

それからエレクトロニクス、半導体ですね。

これは半導体の材料ガスというのがございまして、当社昔から強い分野なんですけれども、半導体材料ガスっていうものが液晶だとか半導体の材料そのものになりますので、こういったものもエレクトロニクスがあがってくる中で非常に使用量が増えていっているということで、これだけ非常にいろんなお客様にお世話になっているというのが、コロナの影響がある程度抑えられたということだという風に考えています。

Considering this situation, I believe that our first-quarter results show that society as a whole, as well as the entire world for that matter, has started to recover from COVID-19 and economic activity has begun to make a vigorous comeback.

In the industrial gas business, we do not specialize in supplying industrial gases to just one industry. Instead, we have a truly expansive range of customers. I believe that this is one of the characteristics of the industrial gas business. Although this might seem somewhat unusual, even if a particular industry somewhere struggles, such a downturn can be covered by other industries. The industrial gas business has this sort of business structure.

For this reason, although I said that our business results experienced a downturn in the first quarter of the previous fiscal year, I believe that we were fortunate in not sinking to the furthest depths possible.

That said, the whole world faces the same situation in terms of starting to see business make a comeback. At this time, I believe that business activity has picked up at a very rapid pace.

One of the most widely used and well-known gases with the most applications is oxygen.

Oxygen is used in many different places. In steel mills, it is used to increase combustion efficiency. Oxygen is also used for welding and cutting purposes. It is always used at sites where ships or homes are built. The next important industrial gas in nitrogen gas.

Nitrogen is an inactive gas. For this reason, nitrogen gas offers safety in plants and can preserve cleanliness levels. It is used for these purposes in many different settings, such as semiconductors, the chemical industries, and pharmaceuticals.

Another important industrial gas is argon gas.

Argon is even less active than nitrogen. Argon acts as a completely stable gas that can control chemical reactions. It is used for this purpose.

In addition, the COVID-19 pandemic has drawn a lot of attention to medical oxygen for various reasons. Medical oxygen is used to supply oxygen for breathing. Japan didn't see very much change in the use of medical oxygen. However, medical oxygen is now making various news headlines in India and Indonesia. The usage of oxygen has increased substantially because of a shortage of medical oxygen and to deal with similar issues.

Next is electronics and semiconductors.

We supply a type of industrial gas known as semiconductor materials gases. This is a field where we have been strong for many years. Semiconductor materials gases become an integral part of the materials of liquid crystals and semiconductors. As the electronics sector rebounds, the use of semiconductor materials gases has been increasing considerably. In these ways, industrial gases are used by an expansive range of customers. This breadth of customers is the reason we have been able to mitigate the impact of COVID-19 on our business to a certain extent.

杉本： そうした中、国内ガス事業、現在売上の4割程度ということですが、海外に比べますと比較的成熟市場なのかなといった印象も受けますけれども、今後の中長期的な成長余地というところ、どこにあるんでしょうか。

濱田： はい、確かに産業は非常に成熟しております。

ですから、量的な意味ではあまり大きな飛躍というのはないのかもしれませんが。

ただ、ガスというのは先ほどちょっと申し上げましたように、非常に幅広い用途で使っていただけますので、単にガスを「はい」とお届けするというのではなくて、どのような扱い方をされるのか、どのような供給システムでお届けするのか、ということがとても重要です。

ですから、ガスアプリケーションと呼んでいますけれども、このアプリケーションをお客様に提案することで、まだまだ国内産業の変化に対応していける、という意味では、まだ産業の隙間といいますか、ガスの事業が伸びていく機会はまだまだあると思っております。

先ほどちょっと申し上げました半導体なんかで、一時半導体の製造工場っていうのは、中国、韓国、台湾に圧倒的に集約されてしまって、日本は昔は元気だったんだけど今は元気ないと言われておりました。

だけど、サプライチェーンの問題があって、東アジアから日本やアメリカ、会社によってはヨーロッパも含めて、再度生産工場が拡大、拡散していくような傾向があります。

そういった意味で、日本でも半導体の量産工場の話が出てきておりますから、これは当社としてはとても得意な分野なので、まだまだもう一回伸びる分野だと思っていますし、化学産業は後ほど出てくるカーボンニュートラルに関連した商品を展開しなければならないわけで、そういった意味で産業の形を変えていかなければいけない、という意味でも、まだまだ提供できるチャンスは多いという風に思っております。

杉本： 何となく素人考え的には製品の特性上、価格とか特徴を出しづらいのかなといった印象もあったんですけど、そこでソリューション的な、お客様の課題を解決するみたいなアプローチを強めていくということですか。

濱田： そうですね。もうそれに尽きると言うんですよ。

ガスはガスなので、それ自体は変わりません。

だけど、どうやってお使いいただくかということ、お客様とコミュニケーションをとって、その問題を解決する、課題を解決するというそのスタンス、これは日本に限らずですけども、どこのお客様に対してもとても重要なことで、それができるのが我々の企業理念で、ガスプロフェッショナルという言葉を使っていますけれども、ガスプロフェッショナルであるためには、それをやらなきゃいけないし、

Sugimoto: In this environment, Nippon Sanso Holdings' Gas Business in Japan currently accounts for around 40% of revenue. Compared with overseas markets, I have the impression that Japan is a relatively mature market. In which areas of the market do you have potential for growth over the medium and long terms?

Hamada: Yes. As you point out, the gas industry in Japan is very well developed and mature.

Accordingly, there is not very much potential for dramatic growth in terms of volume.

However, as I briefly explained earlier with some examples, industrial gases are used in an extremely wide range of applications. The business involves much more than just agreeing with a customer to deliver gas. It is critical to determine how the gases will be used and what kinds of supply systems will be employed to deliver the gas.

We call this the gas application. By proposing gas applications to customers, we can still support changes in domestic industries. In this sense, I believe that there are still many more "gaps" in industries that present opportunities for the gas business to achieve growth.

In the field of semiconductors, which I briefly spoke about earlier, there was a time when people said that semiconductor manufacturing plants had been concentrated intensively in China, Korea and Taiwan. They said that Japan used to have a thriving semiconductor industry, but it has now run out of steam.

However, supply chain problems in the semiconductor industry have set off a trend where semiconductor manufacturing plants are once again increasing and spreading out from East Asia to Japan and the U.S., and even Europe in the case of some companies.

Against this backdrop, there has been talk of setting up plants for mass producing semiconductors in Japan. Given that Nippon Sanso Holdings excels in this field, I believe that we can achieve growth in this field once again. The chemical industries will need to supply products that support carbon neutrality, which I will discuss later. There is a need to reshape the industry. I believe that we still have many more opportunities to provide solutions that meet such needs.

Sugimoto: From a lay person's perspective, I had the vague impression that the characteristics of industrial gas products would make it difficult for companies to differentiate their gas products in terms of prices or features. Does this mean you will focus on solutions, or strengthen your approach of solving the issues faced by customers?

Hamada: Yes. I believe that the essence of our business is to offer such solutions.

Gases are what they are and are basically indistinguishable across different companies.

However, we need to communicate with our customers to find out how they will use the gases and we need to solve their problems and issues around the gases. This approach is crucially important to customers not only in Japan but also anywhere else in the world. Our corporate philosophy affirms our ability to get this done with the phrase "The Gas Professionals." We believe that we need to provide solutions to serve as "The Gas Professionals" and that "The Gas Professionals" are people who get this done. With this approach in mind, we would like to continue carrying out our activities in the future.

それをやるのがガスプロフェッショナルであるという風に考えて、これから行動をしていきたいという風に考えています。

杉本：一方、海外事業についての課題ですとか、今後の成長戦略はいかがでしょうか。

濱田：先ほど申しましたように、まだまだ海外に対してはシェアが低いです。

ただ、これだけ低いとある意味で隙間がいっぱいございます。

産業ガスというのは、地産地消といいますか、立地したところの周りを固めていくというのがありまして、工場を建てた周りのお客様をしっかりとおさえていくということが大切なんです。

ということは、当社、まだまだ海外低いですから、まだまだ私どもが展開していない地域がいっぱいございますから、そこに新しい工場を建てて、その周囲を埋めていく。

そうすると近くの当社の工場との連携が取れたり、輸送効率が図れたり、ということで、事業の密度が上がっていくと、これをやっぱり目指していきたいなという風に考えています。

それから、他にエレクトロニクス関係なんかは、もちろん同じように立地条件というのがありますけれども、これは世界中を回って供給している種類のガスですので、これはある意味で飛び地であっても、お客様との信頼関係、「あ、日本酸素グループのガスをここで使っているから、じゃあ今度新しく展開するこの地域でも、あの会社のガスを使おう」ということであれば、当然お客様の期待に応えられるように、進出して行ってそこでガスを供給すると。

すべてやっぱりお客様とのコミュニケーションが大切だということですね。

杉本：そして脱炭素関連についても、先ほどお話が出ましたが、これも拡大していく方向だということですね。

濱田：もうこれは拡大せざるを得ないといいますか、2050年のカーボンニュートラルというのは国際的な目標として、絶対だと思っています。

ただ、そこに行くまでの過程というのはやっぱり簡単ではなくて、まずはそのエネルギー電力ですね。

この構造がどうなるか、再生可能エネルギーだけで100%ということには、たぶん日本はならないし、アメリカなんかもそれは難しいんじゃないかなと。

そういったことを考えると、どうやってそこに到達するかというプロセスが重要で、当面当社としては水素というのが脱炭素の中で重要な役割を得ることになりますけれども、HyCO^{ハイコ}事業と私ども呼んでいますけれども、天然ガスを分解して、水素とCO、CO₂に分けるといって、これをまた原料として使っていただけるように水素をお客様に戻すという事業をやっています。

Sugimoto: Meanwhile, what issues are you facing in your overseas business, and what is your overseas growth strategy for the future?

Hamada: As I said earlier, our share of overseas markets is still low.

That said, when our share is this low, there are lots of gaps in the market that we can fill.

Industrial gases involve a “local production for local consumption” model. The key is to capture the market in the areas around gas plants. It is important to capture business with customers in the areas close to the sites where gas plants are built.

Because Nippon Sanso Holdings still has a low overseas market share, it follows that there are still many areas where we have yet to develop business. We will build new plants in those locations and develop business in the surrounding areas.

If we do so, we will be able to reap benefits such as coordinating with Nippon Sanso Holdings’ nearby plants and enhancing transportation efficiency. That means we will increase the density of our business network. This is something I would like to aim for.

Moreover, in other areas such as electronics, location is naturally a key factor for the same reasons. This type of gas is supplied to different locations around the world. Even if the sites are located far away from each other and spread out, if we have a relationship of trust with the customer, and the customer believes that “We are using gas supplied by the Nippon Sanso Holdings Group at this plant, so let’s use the Group’s gas at the new plant we will be set up in this new location,” then naturally we will move into the new location and supply gas so that we can meet the customer’s expectations.

This means that in all situations communication with customers is important.

Sugimoto: You mentioned decarbonization-related business earlier. Opportunities in this business will also grow in the future, right?

Hamada: It is almost inevitable that opportunities in this business will expand. Achieving carbon neutrality by 2050 is an absolute necessity as an international goal.

However, the process of reaching that goal is not going to be easy. We must first address energy use, or electric power.

The key question is what the energy mix will look like in the future. Japan will most likely be unable to cover 100% of its energy needs with only renewable energy sources. This is also bound to be difficult to achieve in the U.S.

Considering these factors, the process of reaching the goal, that is, how we reach the goal, will be important. For the time being, Nippon Sanso Holdings believes that hydrogen will have a pivotal role to play in decarbonization. We call this area the HyCO business. In this business, we break down natural gas and separate it into hydrogen, carbon monoxide (CO) and carbon dioxide (CO₂). We then return the hydrogen to customers so that they can use it as a raw material.

これは非常に大量の水素を発生し、供給するシステムでございまして、まずそのカーボンニュートラル、完全なカーボンニュートラルに行く前に、いわゆる水素で言いますと、ブルー水素という形で、お客様に水素を供給する、これがこの10年間、15年間必要だという風に考えております。

このHyCOの事業を展開していくと、そのつもりでございまして。

さらにそのHyCOの事業をちゃんとブルー水素に持っていくためには、出てきた炭素をどうやって吸収して再利用するかとか、あるいは地下に埋めるとかいう案もありますけれども、そういった技術の展開ということも必要ですから、それに対しても研究開発ですとか、パートナーを見つけて一緒にやるとか、こういったことを進めていきたいという風に考えております。

杉本：そして話は変わりますが、消費者向けの製品として魔法びんのサーモス事業、こちらはどうかされていきますか？

濱田：これ、いい写真、非常にきれいな写真ですけども、さすがにCOVID-19でみんな外出できなくなりましたから、魔法びんは厳しかったです。

ただ、その分いわゆる巣ごもり需要っていいまして、こういったタンブラーにコーヒー入れたり冷たいものを入れて横に置いて、家から仕事をする、ということで結構これが伸びました。

同じようにフライパンなんかも、家庭の中で男性が料理したりするので、これも伸びました。

ですからCOVID-19で新しく市場が開拓されたと思っていますけれども、この4月以降、普通の魔法びんもだいぶ需要が伸びてまいりましたので、このまま民生品として活発にいくと思いますし、最近もったくないという言葉で象徴されるように、魔法びんを持ち歩いてペットボトルは買わないとか、そういう行動がユーザーさんの中に出てきていますから、そういった感性っていうのを、BtoBの会社ではありませんけれども、少ない民生品の中で感じ取っていく、それがやっぱり会社の将来に対しての重要な意思決定の要素になるんじゃないかなという風に考えています。

杉本：では、現在の株価を確認します。

現在20円高の2,493円となっています。反発しています。

好調な業績を受けて年初から上値を切り上げる展開が続く、先週の第1四半期決算を好感して一段落に。

昨日水曜日に2,503円と、年初来高値を更新しました。

足元では2019年11月につけた上場来高値まで、あと200円ほどに迫っています。

濱田さん、株価もこういう形で好調なんですけれども、この先、成長に向けた投資の方向性、あるいはデジタルトランスフォーメーション、いかがでしょうか。

This system is designed to generate and supply extremely large quantities of hydrogen. Before we can achieve carbon neutrality, or complete carbon neutrality, in terms of hydrogen, we will need to supply hydrogen to customers in the form of blue hydrogen. We will need to achieve this goal over the next 10 to 15 years.

We are strongly determined to expand the HyCO business.

Furthermore, to ensure that we evolve the HyCO business into the blue hydrogen business, we will need to develop the technologies needed to absorb and reuse the carbon that emerges from this process, or perhaps, as some proposals suggest, bury the carbon underground. To develop these technologies, we would like to undertake activities such as research and development or perhaps find partners and work together with them. Those are the kinds of things we would like to do.

Sugimoto: Moving on to a different topic, Nippon Sanso Holdings conducts the Thermos business, which involves the marketing of stainless vacuum-insulated bottles as consumer products. What is your strategy for this business?

Hamada: This is a nice and very pleasant photograph of our THERMOS products. Stainless steel vacuum-insulated bottles struggled because most people could not leave their homes and go out because of COVID-19.

However, this trend created what is known as stay-at-home demand. People poured coffee or cold drinks into tumblers like the ones pictured on the screen and kept them by their side as they worked from home. Sales of tumblers increased considerably owing to such stay-at-home demand.

For similar reasons, sales of products such as frying pans also grew because everyone had more opportunity to cook at home while they stayed indoors during the pandemic.

In these ways, I believe the COVID-19 pandemic has opened a new market. Since April 2021 onward, demand for regular stainless vacuum-insulated bottles has also increased substantially. I expect to see these items continue to thrive as consumer products. Recently, the Japanese word mottainai (“waste not, want not”) has often been used to express sorrow and regret when something is wasted and not put to full use. As the frequent use of this word suggests, users have started to carry stainless steel vacuum-insulated bottles so that they can avoid buying drinks packaged in pet bottles. Users are starting to change their behavior in these ways. Although we are a B-to-B company, I’d like Nippon Sanso Holdings to develop the sensitivity needed to identify these changes in relation to its few consumer products. I believe that this will be a key consideration in important decision-making about the Company’s future.

Sugimoto: Next, let’s check Nippon Sanso Holdings’ current stock price.

The stock price is currently JPY2,493, up JPY20. It has rebounded.

Following favorable business performance, Nippon Sanso Holdings’ stock price has continued to make new highs since the beginning of the year. The stock price responded favorably to the announcement of first-quarter business results last week and has settled down.

Yesterday, on Wednesday, the stock price reached JPY2,503, its all-time high for the year.

At this time, the stock price has come within around 200 yen of its all-time high since listing, which it reached in November 2019.

Mr. Hamada, Nippon Sanso Holdings’ stock price performance has been strong. Looking ahead, could you please discuss the future direction of growth investments, digital transformation and related initiatives?

濱田： はい、当然ですけれども、先ほど申しましたように、製造拠点を空いている隙間の部分に展開していくという、いわゆる私どもからいうと通常の成長投資、これはまだまだチャンスがいっぱいあると思っています。

それから先ほどもちょっと触れましたけれども、ソリューションを提供するという考え方からしますと、お客様とのコミュニケーションというのがとても重要で、その中で、デジタルトランスフォーメーションということを生かしていく。

デジタルトランスフォーメーション、まず当然やるべきことは自社グループ内の効率化、製造拠点を一元管理をすることによって製造効率をあげる、あるいは輸送の効率を上げる。

それをお客様に還元する手法として納入するタイミングですとか、あるいは納入、発注の手続きですとか、そういったものを緩和するということで、お客様の中の人々の使い方も効率化される。

こういったことを当然やらなければいけない。

それからグローバルで言いますと、先ほどいった半導体向けの材料ガス、これなんかは当社グループの中で3、4か所同じようなものを作っていますけれども、どの地域に何を供給するかというのはお客様によって少しずつ違います。

特にこの中に含まれている ppb ですとか ppt ですとか不純物のレベルの管理がとても重要ですので、これは製造側で複数の工場を一元管理すると同時に、その情報をお客様とやり取りすることによって正しく製品を供給するという、サプライチェーンの充実というのがとても重要だと思っていますので、そういったことでこのデジタルトランスフォーメーションを使って、より効率化していきたいという風に考えております。

これがガスプロフェッショナルとして、これからやることだと考えております。

杉本： 3年前には6400億円の大型買収がありましたけれども、今後は自前での設備投資など、これが主体になっていくと。

濱田： そうですね。そんなに大きなものはないですね。

とにかく着実にやっていく必要があるという風に考えています。

杉本： はい。ここまでは日本酸素ホールディングス濱田社長とお送りしました。

ありがとうございました。

濱田： ありがとうございました。

[了]

Hamada: Certainly. As a matter of course, as I said earlier, we will implement what we consider to be our ordinary growth investments, which involve setting up new manufacturing sites in vacant gaps in the market. I believe that there are still many opportunities for these kinds of investments.

And as I touched on briefly before, we are trying to provide solutions. Taking this approach means that communication with customers is extremely important. In this process, we will fully harness digital transformation.

With digital transformation, we must first address several priorities as a matter of course. We need to increase manufacturing and transportation efficiency by raising efficiency within the Nippon Sanso Holdings Group and centralizing the management of manufacturing sites.

As a means of returning the benefits of digital transformation to customers, we will, for example, offer better-timed deliveries and easier delivery and ordering procedures. By doing so, we can also help our customers to utilize their personnel more efficiently.

We need to get these sorts of things done as a matter of course.

And from a global perspective, the Nippon Sanso Holdings Group manufactures similar types of semiconductor materials gases at three or four locations within the Group. What we supply to each region differs slightly depending on the customer.

Notably, semiconductor materials gases contain impurities. It is very important to manage the level of these impurities, for example, at the parts-per-billion (ppb) and parts-per-trillion (ppt) levels. We believe that it is crucial to enhance the supply chain by centrally managing several different plants on the manufacturing side while supplying products correctly through the exchange of relevant information with customers. I would like to apply digital transformation to these sorts of priorities to increase the efficiency of our operations even further.

I believe that this is what we must accomplish as “The Gas Professionals.”

Sugimoto: Three years ago, the company made a large acquisition amounting to JPY640 billion. Going forward, your main investments will be self-funded capital investments and related projects.

Hamada: That’s right. We don’t have plans to make such large acquisitions in the future.

In any case, I believe that we must steadily implement our priorities at hand.

Sugimoto: I see. We have so far brought to you an interview with Mr. Hamada, President CEO of Nippon Sanso Holdings Corporation.

Thank you very much, Mr. Hamada, for appearing on today’s show.

Hamada: Thank you very much. It was great to be here.

[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.