



日本酸素ホールディングス株式会社

2022年3月期 第3四半期決算テレフォンカンファレンス

2022年2月2日



NIPPON SANSO Holdings Corporation

3Q Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2022 Telephone Conference

February 2, 2022

- ・ 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.

登壇

樫山：皆様、本日はご多用の折、日本酸素ホールディングス 2022 年 3 月期第 3 四半期決算説明テレフォンカンファレンスにご出席賜り、誠にありがとうございます。私は、財務・経理室、IR 部の樫山と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。本日は、当社の電話会議システムが正常に作動しなかったため、急遽 Zoom 回線にて開催することとなり、ご迷惑をお掛けし申し訳ございませんでした。

開催にあたり、いくつかご案内させていただきます。まず、今回のカンファレンス資料ですが、先ほど開示いたしました決算短信および決算補足資料でございます。ご参加の皆様にはお手元にご用意いただきたく存じます。

次に、本日の説明者ですが、執行役員、財務・経理室長兼 CFO、ドレイパー。常務執行役員、経営企画室長、諸石。財務・経理室、IR 部長、梅原。財務・経理室、経理部長、吉田。以上の 4 名です。続いて、本日のプログラムですが、まず CFO のドレイパーより開会のごあいさつをさせていただきます。その後、IR 部長の梅原より決算概況につきまして、資料に沿ってご説明いたします。最後に、質疑応答の時間を設けております。

なお、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。先ほど、Zoom の操作手順書をお送りしておりますので、こちらをご参照いただき、お聞きになりたい言語を選択いただきますようお願いいたします。質疑応答では、主に英語スピーカーのドレイパーが回答いたします。英語での対応を希望される方は、Zoom 通訳言語を英語に設定いただいでご参加ください。

それでは、CFO のドレイパーより開会のごあいさつを申し上げます。

Draper: Thank you, Momiya-san. Good evening, good afternoon, and good morning. Thank you for joining our 3Q earnings call for NIPPON SANSO Holdings. I will provide a financial update for 3Q, some comments on our updated fiscal year forecast ending March 2022, and then turn the call over to Umehara-san, NSHD's General Manager, Investor Relations.

Let's start with the performance overview for the nine months of the year for the period April to December. Sales increased 16.8%, and core operating income grew 26.2% versus the same period prior year. Excluding favorable currency, sales were up 13%, and core OI up 21.8%. In addition, we continue to pay down debt, resulting in an improved adjusted net debt-to-equity ratio. The adjusted ratio currently is 1.03, which is slightly above year-end target of 1.01. Cash flows and debt reduction will remain a key focus of the organization.

Shifting to 3Q for the period October to December versus same period prior year, sales were up 17.5% and core OI up 11.5%. Excluding favorable currency tailwinds, due to a weak Japanese yen as compared primarily to the strong euro, US dollar and Australian dollar, sales were up 13% and core operating income 6.7%-plus.

Presentation

Momiya: Ladies and gentlemen, thank you very much for taking the time, despite your busy schedules, to attend today's NIPPON SANSO Holdings Corporation earnings call to explain our financial results for the 3Q fiscal year ending 2022.

My name is Momiya, and I am in charge of the IR Division, Group Finance and Accounting Office. Thank you for joining us today. We apologize for the inconvenience caused by today's meeting, which had to be held over Zoom connection due to our conference call system not working properly.

I would like to give you some information about today's conference. First of all, the conference materials are the financial results and supplementary materials that we have just released. I would like all participants to have them at hand. Next, we have four presenters today, Mr. Draper, Executive Officer, Group Finance and Accounting Officer, and CFO; Mr. Moroishi, Senior Executive Officer, Group Corporate Planning Office; Mr. Umehara, General Manager of IR; and Mr. Yoshida, General Manager of Accounting.

The program for today will begin with the opening remarks by Mr. Draper, CFO. After that, Mr. Umehara, the General Manager of IR, will provide an overview of the financial results, along with the presentation materials. And then finally, there will be time for Q&A.

Please note that today's session will be bilingual in English and Japanese using the simultaneous interpretation function of Zoom. Please refer to the Zoom operation manual sent to you earlier and select the language you wish to listen to. The Q&A session will be answered mainly by Mr. Draper, who is primarily an English speaker. If you would like to participate in the discussion in English, please set your Zoom interpretation language to English.

Mr. Draper will now make opening remarks.

ドレイパー：樫山さん、ありがとうございます。こんばんは、こんにちは、おはようございます。日本酸素ホールディングスの第 3 四半期決算月説明会にご参加いただきありがとうございます。私から第 3 四半期の財務状況と、22 年 3 月期の業績予想についてご説明させていただきます。その後、IR 部長の梅原さんにバトンタッチします。

まず 4 月から 12 月までの 9 カ月間の業績概要についてご説明します。売上収益は前年同期比 16.8% 増加、コア営業利益は 26.2% 増加しました。為替の好影響を除くと、売上収益は 13% の増加、コア OI 営業利益は 21.8% の増加となります。また、借入金の返済を継続した結果、調整後純有利子負債資本倍率、ネット D/E レシオは改善しました。現在、この比率は 1.03 であり、期末目標の 1.01 をわずかに上回っています。キャッシュ・フローと有利子負債の削減に引き続き注力していきます。

Shifting to operating income, 3Q prior year reported a favorable settlement of a claim of JPY2.7 billion. This prior year nonrecurring offset the current year core operating income improvement, resulting in essentially flat YoY operating income performance.

In addition, we updated and revised our fiscal year forecast. Sales forecast has increased to JPY932 billion, an increase of JPY67 billion. This increase is due to higher volume, increased pass-through and favorable currency impact. The core OI forecast is raised to JPY101 billion, an increase of JPY5 billion. The core operating income increase is a result of higher volumes and favorable currency. Net income attributable to owners of the parent forecast is also raised to JPY67 billion, which is an increase of JPY9 billion. The increase is a result of higher operating income, lower interest expense, and lower taxes.

Lastly, we expect continued energy and inflation headwinds in most geographies in which we operate. Therefore, the NSHD Group will maintain focus on pricing and pass-through efforts to recover these costs. As mentioned last quarter, higher power costs and associated sales pass-through of these costs results in lower margin percentage, but the absolute yen margins are not materially impacted.

With that, I thank you very much for your attention, and I'll pass the call over to Umehara-san for an overall financial update. Umehara-san?

梅原：ドレイパー、ありがとうございました。それでは、続きまして梅原から、2022年3月期、第3四半期の決算概況について説明いたします。本日の説明は、弊社のホームページに掲載しております決算補足資料に沿って進めさせていただきます。お手元にお持ちの方はその資料をご覧ください。

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、日本酸素HDは、四半期連結会計期間単位における日本酸素HDグループの経営成績の状況ならびに経営者の視点による日本酸素HDグループの経営成績等の状況に関する認識及び分析内容を述べ、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。

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

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

<為替レート>

単位：円 通貨単位	期中平均レート						通期前掲(変更) (4-3月) (2022年2月2日発表)	通期前掲(旧) (4-3月) (2021年5月10日発表)
	2021年3月期			2022年3月期				
	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)	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)		
USD 米ドル	107.38	106.32	105.54	109.76	110.10	111.45	110	
EUR ユーロ	118.74	121.66	122.61	132.44	131.16	130.96	130	
SGD シンガポールドル	76.29	76.67	76.92	82.41	82.01	82.77	82	
AUD 豪ドル	71.69	73.91	74.75	84.15	82.33	82.69	82	
CNY 中国元	15.11	15.20	15.39	17.06	17.07	17.35	17	

・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。

第3四半期10-12月期の業績ですが、売上収益は前年同期比17.5%増、コア営業利益は11.5%増でした。主に、ユーロ、米ドル、豪ドルに対する円安の追い風を除くと、売上収益は13%増、コア営業利益は6.7%増となりました。営業利益については、前年同期に訴訟に関する受け取り和解金27億円を計上しました。前年の非経常利益と当年度のコア営業利益の改善が相殺する形で、営業利益はほぼ前年同期並みとなりました。

また、通期の見通しを更新、修正しました。売上収益は670億円上方修正し、9,320億円となる見込みです。これは数量の増加、パススルーの拡大と、そして為替によるプラスの影響によるものです。コア営業利益は50億円上方修正の1,010億円となる見通しです。コア営業利益の増加は、数量増と為替の好影響によるものです。親会社の所有者に帰属する当期純利益は、90億円弱上方修正し、670億円を見込んでいます。これは営業利益の増加、支払利息の減少および税金の減少によるものです。

最後に、弊社が事業を展開しているほとんどの地域においてエネルギーとインフレの逆風が続くと予想しています。従って、NSHDグループはこれからのコストを回収するための価格設定とパススルーに引き続き注力していきます。前四半期述べたとおり、コストの上昇とそれに伴う売上収益への転嫁によりマージン率は低下しますが、マージンの絶対額には大きな影響ありません。

ご清聴ありがとうございました。それでは、全体的な財務のアップデートについて梅原さんからご説明申し上げます。

Umehara: Thank you very much, Mr. Draper. Now I will explain the financial results for 3Q for the fiscal year ending March 31, 2022. I will explain using the supplementary material to the financial statements posted on our company website. Please refer to the material if you have it at hand.

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>

Unit: JPY Currency	Average Forex rates						Full-term Assumption (Changed) (Apr.-Mar.) (Announced on Feb. 2, 2022)	Full-term Assumption (Previous) (Apr.-Mar.) (Announced on May 10, 2021)
	FYE2021			FYE2022				
	1Q (Apr.-Jun.)	1st Half (Apr.-Sep.)	9M (Apr.-Dec.)	1Q (Apr.-Jun.)	1st Half (Apr.-Sep.)	9M (Apr.-Dec.)		
USD	107.38	106.32	105.54	109.76	110.10	111.45	110	
EUR	118.74	121.66	122.61	132.44	131.16	130.96	130	
SGD	76.29	76.67	76.92	82.41	82.01	82.77	82	
AUD	71.69	73.91	74.75	84.15	82.33	82.69	82	
CNY	15.11	15.20	15.39	17.06	17.07	17.35	17	

● 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.

まず、3 ページの注記をご覧ください。経営成績の状況の分析について、というところに記載のあるとおり、今期より売上収益や営業損益、コア営業利益の分析については、累計の期間ではなく3 カ月間のトレンドについてご説明をさせていただきます。

なお、為替の影響については、通貨ごとに当期の期中平均値レートを基準データとして、前期比較をしております。また、累計の業績については、IFRS に沿った値で、クォーター業績の後ろに掲載をしております。

1. 2022年3月期 第3四半期業績 -1. 四半期 (10-12月) 期間業績

業績概要

(単位: 億円)	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比	
	第3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率
売上収益	2,077	2,441	+364	+17.5%
コア営業利益	237	264	+27	+11.5%
コア営業利益率	11.4%	10.8%		
非経常項目	27	-0	-27	
営業利益 (IFRS)	264	264	-0	-0.1%
営業利益率	12.8%	10.8%		
金融損益	-25	-24	+1	
税引前四半期利益	238	239	+1	+0.3%
法人所得税	-71	-71	+0	
四半期利益	167	168	+1	+0.8%
(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	163	158	-5	-2.9%
四半期利益率	7.9%	6.5%		
非支配持分に帰属する四半期利益	3	10	+7	



それでは、早速6 ページの業績概要より説明いたします。第3 四半期3 カ月間の売上収益は2,441 億円で前期比プラス364 億円、17.5%の増収となりました。前期と比較した為替の換算レートによる影響額は93 億円で、この影響を除くと、プラス271 億円の増収となります。なお、為替の換算レートによる影響については、主にUS ドルで47 億円、ユーロで20 億円、豪ドルで5 億円、中国元で6 億円、台湾ドルで4 億円、シンガポールドルで4 億円、そのほかの通貨合わせて7 億円の円安の影響がございました。

次に、コア営業利益ですが、264 億円で前期比プラス27 億円、プラス11.5%の増益となりました。為替換算の影響額は、プラス11 億円で、この影響を除くと、プラス16 億円の増益となります。

次に、非経常項目ですが、前期は訴訟の和解金として27 億円を計上しておりましたが、当四半期での計上は僅少です。よって、営業利益も264 億円となります。前期は非経常項目で計上があったこともありまして、前期比ではとんととなりまして。金融損益はマイナス24 億円計上されており、前期比でプラス1 億円です。

First, please take a look at the notes on page three.

As stated under analysis of operating results, starting from the current fiscal year, the analysis of revenue and operating income, core operating income is not a cumulative period but a three-month trend. The impact of Forex rate fluctuation is compared with the previous fiscal year using the average rate for the fiscal year under review and the base rate for each currency. Cumulative results are presented later in the quarterly results section in line with IFRS.

1. Q3 FYE2022 Business performance -1. Quarter (Oct.-Dec.) Period performance

Consolidated results

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021	FYE2022	YoY	
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change
Revenue	207.7	244.1	+36.4	+17.5%
Core operating income	23.7	26.4	+2.7	+11.5%
Core OI margin	11.4%	10.8%		
Non-recurring profit and loss	2.7	-0.0	-2.7	
Operating income (IFRS)	26.4	26.4	-0.0	-0.1%
OI margin	12.8%	10.8%		
Finance costs	-2.5	-2.4	+0.1	
Income before income taxes	23.8	23.9	+0.1	+0.3%
Income tax expenses	-7.1	-7.1	+0.0	
Net income	16.7	16.8	+0.1	+0.8%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	16.3	15.8	-0.5	-2.9%
NI margin	7.9%	6.5%		
Net income attributable to non-controlling interests	0.3	1.0	+0.7	



Now, let me give you an overview of our business performance on page six.

Revenue in 3Q was JPY244.1 billion, which was an increase of JPY36.4 billion, or 17.5% YoY. The impact of Forex rates, compared with the previous fiscal year, was JPY9.3 billion-plus, and excluding this impact, revenue increased by JPY27.1 billion.

The impact of Forex rates was mainly attributable to yen depreciation amounting to JPY4.7 billion against the US dollar, JPY2 billion against the euro, JPY500 million against the Australian dollar, JPY600 million against the China renminbi, JPY400 million against the new Taiwan dollar, JPY400 million against Singapore dollar, and JPY700 million for other currencies.

Next, core operating income was JPY26.4 billion, up by JPY2.7 billion, or 11.5% up YoY. The Forex impact was JPY1.1 billion-plus, and excluding this impact, operating income increased by JPY1.6 billion.

Next, regarding nonrecurring items, while the Company recorded JPY2.7 billion as litigation settlement money in the previous fiscal year, the recording in this quarter was insignificant. As a result, operating income was JPY26.4 billion. Last year, there was a recording in the nonrecurring item, which makes it flat YoY, due to the recording of nonrecurring items in the previous fiscal year.

Financial gains and losses was negative JPY2.4 billion, up by JPY100 million compared with the previous fiscal year.

Net income attributable to owners of the parent was JPY15.8 billion, a decrease of JPY500 million, or 2.9% down compared with the previous fiscal year.

親会社の所有者に帰属する四半期利益は 158 億円で、前期比マイナス 5 億円、マイナス 2.9%の減益となりました。

1. 2022年3月期 第3四半期業績 -1. 四半期 (10-12月) 期間業績

業績概要 (日本ガス事業)

(単位: 億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比		
	第3四半期 (10-12月期)	構成比	第3四半期 (10-12月期)	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	37	4.3%	36	3.9%	-1	-0.9%
	バルク	278	32.5%	323	34.5%	+45	+15.9%
	オンサイト	177	20.7%	196	21.0%	+19	+10.5%
	特殊ガス	72	8.5%	75	8.1%	+3	+4.5%
	小計	566	66.0%	631	67.6%	+65	+11.6%
機器・工事 他	産業ガス関連	245	28.6%	246	26.3%	+1	+0.4%
	エレクトロニクス関連	45	5.4%	57	6.1%	+12	+25.2%
小計	291	34.0%	303	32.4%	+12	+4.3%	
合計	売上収益	857	100.0%	935	100.0%	+78	+9.2%
	セグメント利益	79		84		+5	+7.1%
	セグメント利益率	9.2%		9.1%			

※為替換算による影響: 売上収益 +0億円、セグメント利益 +0億円

前年同期比の増減要因について

- ・ バルク・オンサイト (セパレートガス) : 製造業全般で需要が回復した一方、燃料価格上昇によるコストは増加
- ・ バルク (LPガス) : 仕入価格に連動した販売価格の上昇
- ・ 特殊ガス: エレクトロニクス向けの出荷は低調
- ・ 機器・工事 他: 医療関連向けが堅調だが、溶断・溶接関連では減収



続きまして、各セグメントの状況を説明いたします。まず日本ガス事業についてですが、資料の 8 ページです。

売上収益は 935 億円で、前期比プラス 78 億円。プラス 9.2%の増収となりました。増減の要因ですが、パッケージガスはマイナス 1 億円、バルクではプラス 45 億円の増収です。また、CP 価格の値上がりを受け、販売価格が上昇した LP ガスの売上額が増加していることが大きいですが、国内製造業の需要は鉄鋼、非鉄金属加工、あと化学など全般的に堅調です。

また、オンサイトではプラス 19 億円の増収となりました。需要面での製鉄、特殊鋼など非鉄向けの需要が伸びております。続いて、特殊ガスはプラス 3 億円の増収。第 2 四半期に続きまして、メモリや CMOS などの半導体需要は堅調です。

機器・工事の産業ガスの関連はプラス 1 億円の増収です。また、エレクトロニクス関連では半導体向けの工事と、MOCVD 装置の関連を合わせましてプラス 12 億円ほどの増収となりました。

次に、セグメント利益ですが、84 億円で前期比プラス 5 億円、プラス 7.1%の増益となりました。増減要因ですが、電力コストですね。燃料費上昇により、前期比でマイナスの影響を 4 億円受けております。パッケージバルクでは、数量は堅調に推移をしており、1 億円の増益です。オンサイトでは、特殊鋼向けの増収効果もあり、プラス 3 億円の増益となりました。

1. Q3 FYE2022 Business performance -1. Quarter (Oct-Dec.) Period performance

Gas business in Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q3 (Oct-Dec.)	Composition ratio	Q3 (Oct-Dec.)	Composition ratio	Difference	% Change	
Gases	Packaged	3.7	4.3%	3.6	3.9%	-0.1	-0.9%
	Bulk	27.8	32.5%	32.3	34.5%	+4.5	+15.9%
	On-site	17.7	20.7%	19.6	21.0%	+1.9	+10.5%
	Specialty gases	7.2	8.5%	7.5	8.1%	+0.3	+4.5%
	Subtotal	56.6	66.0%	63.1	67.6%	+6.5	+11.6%
Equipment and installation, other	Industrial Gases-related	24.5	28.6%	24.6	26.3%	+0.1	+0.4%
	Electronics-related	4.5	5.4%	5.7	6.1%	+1.2	+25.2%
Subtotal	29.1	34.0%	30.3	32.4%	+1.2	+4.3%	
Total	Revenue	85.7	100.0%	93.5	100.0%	+7.8	+9.2%
	Segment OI	7.9		8.4		+0.5	+7.1%
	Segment OI margin	9.2%		9.1%			

※Forex translation impact: Positive impacts of ¥0.0bn. on revenue and ¥0.0bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・ Bulk & On-Site (Air separation gases): Demand rebounds in manufacturing markets, but costs increased due to higher fuel prices.
- ・ Bulk (LP gas): Increase in selling prices linked to purchase prices.
- ・ Specialty gases: Increased shipment volume for Electronics market.
- ・ Equipment and installation, other: Steady demand for medical-related, but lower sales in cutting and welding-related applications.



Next, I will explain the status of each segment. First, regarding Gas business in Japan, please refer to page eight of the material.

Revenue amounted to JPY93.5 billion, an increase of JPY7.8 billion, or 9.2%-plus YoY. The factor for the increase and decrease are Packaged gas was down by JPY100 million, and Bulk was up by JPY4.5 billion. This is largely due to an increase in sales of LP gas, where the sales price rose in response to the rise in CP prices. However, demand in the domestic manufacturing industry is generally firm in such areas as steel, nonferrous metals, metal processing, and chemicals.

On-site sales increased by JPY1.9 billion. Demand for nonferrous metals, such as steel and special steel, is growing. Sales of Specialty gases increased by JPY300 million. Continuing from 2Q, demand for semiconductors such as memory and CMOS is firm. Industrial gases-related sales in the Equipment & Installation segment increased by JPY100 million. In the Electronics-related business, combined sales of construction for semiconductor and MOCVD equipment-related products increased by about JPY1.2 billion.

Next, in terms of segment income, we recorded a YoY increase of JPY500 million, or 7.1%-plus, to JPY8.4 billion. A factor for the increase and decrease, a decrease of JPY400 million was recorded YoY due to an increase in fuel adjustment expenses for electricity costs.

In the Packaged and Bulk business, sales volumes and other factors remained steady, resulting in an increase of JPY100 million. On-site operating income increased by JPY300 million due in part to the effect of increased sales of specialty steel products.

In Specialty gases, demand for semiconductor memories and CMOS sensors was firm, and profit rose by JPY100 million from the previous fiscal year. Although medical-related contribution continues to be reported in Equipment and Installation, overall profit declined by JPY200 million YoY, including plants, gas-related equipment and melting, and cutting-related products.

特殊ガスでは、半導体メモリ、CMOS センサーなどの需要は堅調で、損益としては前期比プラス 1 億円の増益となっております。

機器・工事では、引き続き医療関連の貢献がございましたが、プラント、ガス機器、溶断関連を含めた全体としては前期比マイナス 2 億円となっております。また、エレクトロニクス関連の機器・工事は進行基準による計上も含められますが、前期比でプラス 6 億円の増益となっております。

1. 2022年3月期 第3四半期業績 -1. 四半期 (10-12月) 期間業績

業績概要 (米国ガス事業)

(単位: 億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比		
	第3四半期 (10-12月期)	構成比	第3四半期 (10-12月期)	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	103	21.4%	120	21.2%	+17	+16.6%
	バルク	209	43.6%	248	43.8%	+39	+18.5%
	オンサイト	50	10.6%	60	10.6%	+10	+18.1%
	特殊ガス	16	3.4%	19	3.4%	+3	+18.5%
	小計	380	79.1%	448	79.0%	+68	+17.9%
機器・工事 他	産業ガス関連	84	17.7%	101	17.9%	+17	+19.8%
	エレクトロニクス関連	15	3.3%	17	3.1%	+2	+13.8%
	小計	100	20.9%	119	21.0%	+19	+18.9%
合計	売上収益	481	100.0%	568	100.0%	+87	+18.1%
	セグメント利益	63		63		+0	+0.4%
	セグメント利益率	13.1%		11.1%			

※為替換算による影響: 売上収益 +47億円、セグメント利益 +6億円

前年同期比の増減要因について

- ・バルク・パッケージ: 製造業全般で需要は旺盛。燃料価格・物流費の上昇による販売価格上昇。
- ・オンサイト: 供給先の稼働は前期から改善
- ・機器・工事 他: 溶接・溶断関連で需要が回復

次に、米国ガス事業の説明をいたします。9 ページをご覧ください。

米国ガス事業の売上収益ですが、568 億円で前期比プラス 87 億円、18.1%の増収となりました。為替による影響はプラス 47 億円で、この影響を除いた事業ではプラス 40 億円の増収となります。決算補足資料の商品別の売上収益には為替の影響が含まれております。

為替影響を除いた商品別の前期比増減額を申し上げます。パッケージでプラス 7 億円、バルクでプラス 19 億円、オンサイト、プラス 4 億円、特殊ガス、プラス 2 億円。機器・工事では、エレクトロニクス関連は横ばい、産業ガス関連は溶断・溶接関連を含めてプラス 8 億円となります。

パッケージガスは鉄鋼・金属加工、あとメディカル、食品など全体的にプラス傾向となっており、7 億円の増収です。バルクガスは 19 億円の増収ですが、セパレートガスを中心にほぼ全てのガスが前期比プラスです。鉄鋼、自動車などの輸送機器関連に加え、飲料・食品向けの炭酸も前期に対してプラスとなっております。オンサイトはプラス 4 億円です。鉄鋼向けの需要動向は好調に改善をしております。

Electronics-related equipment construction profit increased by JPY600 million from the previous fiscal year, including the recording of equipment under the percentage of completion method and other factors.

1. Q3 FYE2022 Business performance -1. Quarter (Oct-Dec.) Period performance

Gas business in the U.S.

(Unit: ¥ bn.)		FYE2021		FYE2022		YoY	
		Q3 (Oct-Dec.)	Composition ratio	Q3 (Oct-Dec.)	Composition ratio	Difference	% Change
Gases	Packaged	10.3	21.4%	12.0	21.2%	+1.7	+16.6%
	Bulk	20.9	43.6%	24.8	43.8%	+3.9	+18.5%
	On-site	5.0	10.6%	6.0	10.6%	+1.0	+18.1%
	Specialty gases	1.6	3.4%	1.9	3.4%	+0.3	+18.5%
	Subtotal	38.0	79.1%	44.8	79.0%	+6.8	+17.9%
Equipment and installation, other	Industrial Gases-related	8.4	17.7%	10.1	17.9%	+1.7	+19.8%
	Electronics-related	1.5	3.3%	1.7	3.1%	+0.2	+13.8%
	Subtotal	10.0	20.9%	11.9	21.0%	+1.9	+18.9%
Total	Revenue	48.1	100.0%	56.8	100.0%	+8.7	+18.1%
	Segment OI	6.3		6.3		+0.0	+0.4%
	Segment OI margin	13.1%		11.1%			

•Forex translation impact: Positive impacts of ¥4.7bn. on revenue and ¥0.6bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・ Bulk & Packaged: Strong demand in manufacturing markets; high energy pass through and distribution cost recovery
- ・ On-site: Net customer demand up from prior year
- ・ Equipment and installation, other: Demand recovered in welding and cutting related fields.

Next, I'd like to explain the US Gas business on page nine.

Revenue in Gas business in the US rose by JPY8.7 billion, or 18.1%-plus, to JPY56.8 billion. The Forex impact was JPY4.7 billion-plus, and excluding this impact, sales increased by JPY4 billion. Revenue by product in the supplementary materials for the financial statement includes the Forex impact. But I would like to discuss the YoY changes by product, excluding the impact of foreign exchange rates. Packaged JPY700 million-plus, Bulk JPY1.9 billion-plus, On-site JPY400 million-plus, Specialty gases JPY200 million-plus.

In Equipment and Installation, Electronics-related business remained flat and Industrial Gases-related business, welding and cutting-related is JPY800 million-plus.

Packaged gas sales increased by JPY700 million as a result of a positive overall trend in such areas of steel, metal processing, medical products, and food products.

Bulk sales increased by JPY1.9 billion, but almost all gases, mainly separate gases, were positive compared with the previous fiscal year. In addition to transportation equipment-related products, such as steel and automobiles, carbon dioxide gas from beverages and food also recorded YoY gains.

On-site is JPY400 million-plus. Operations for steel applications are improving due to strong performance. Sales of Specialty gases for electronics increased by JPY100 million. Equipment and Installation for electronics is flat. Welding and cutting-related sales increased JPY900 million, thanks to an increased demand for steel, metal processing, and other products.

Segment operating income was JPY6.3 billion, which is unchanged from the previous period. The impact of the foreign exchange rate was JPY600 million-plus. So, excluding this impact, segment income would be a decrease of

また、エレクトロニクス向けの特殊ガスはプラス1億円の増収、エレクトロニクス向けの機器・工事は横ばいです。溶接・溶断関連の販売は、鉄鋼・金属加工などの需要増により、プラス9億円の増収となりました。

セグメント利益ですが、63億円で前期比横ばいとなっております。ただ、為替による影響はプラス6億円になりますので、この影響を除くと、マイナス6億円の減益です。第3四半期は前年のコロナウイルスからの回復期にありまして、上期ほどの回復の勢いは収まりつつありますが、各産業とも需要は堅調に推移しております。

しかしながら、物流費やエネルギーコスト、人件費の高騰などの影響を大きく受けております。それに対する価格改定や、生産性の向上を強力に進めているところではありますが、前期比では減益となりました。

1. 2022年3月期 第3四半期業績 -1. 四半期 (10-12月) 期間業績

業績概要 (欧州ガス事業)

(単位: 億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比		
	第3四半期 (10-12月期)	構成比	第3四半期 (10-12月期)	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	95	23.1%	104	19.2%	+9	+9.8%
	バルク	198	48.3%	269	49.6%	+71	+35.5%
	オンサイト	65	16.0%	106	19.6%	+41	+61.6%
	特殊ガス	17	4.2%	25	4.6%	+8	+46.2%
	小計	376	91.6%	505	93.0%	+129	+34.1%
機器・工事 他	産業ガス関連	34	8.4%	38	7.0%	+4	+11.3%
	小計	34	8.4%	38	7.0%	+4	+11.3%
合計	売上収益	411	100.0%	543	100.0%	+132	+32.2%
	セグメント利益	58		67		+9	+15.0%
	セグメント利益率	14.2%		12.4%			

※為替換算による影響: 売上収益 +20億円、セグメント利益 +3億円

前年同期比の増減要因について

- ・バルク・パッケージ: 製造業全般で需要は旺盛。燃料価格・物流費の上昇による販売価格上昇。
- ・オンサイト: 供給先の稼働は前期から改善



次に、欧州事業の業績を説明いたします。資料の10ページです。欧州では、第2四半期に続いて、エネルギー価格高騰の影響を受けており、販売価格への転嫁を押し進めております。また、需要については、前年第3四半期はコロナウイルスの影響から回復してきた時期ではありますが、今期はそれ以上に需要も堅調に推移しており、為替の影響を除いても増収となっております。

欧州事業、売上収益は543億円、前期比プラス132億円、プラス32.2%の増収となりました。為替による影響はプラス20億円で、この影響を除いた事業ではプラス112億円の増収となります。米国同様、決算補足資料の商品別の収益は為替の影響を含んでおりますので、為替の影響を除いた商品別の前期比増減額を申し上げます。

JPY600 million. In 3Q, the previous year also saw a recovery from coronavirus and compared to H1, the momentum of recovery has begun to subside. However, demand in all industries remain firm. However, the Group is significantly affected by rising logistics costs, energy costs, and personnel costs. Although we are vigorously implementing price revisions and improving productivity in response to the situation, operating income declined from the previous term.

1. Q3 FYE2022 Business performance -1. Quarter (Oct-Dec.) Period performance

Gas business in Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q3 (Oct-Dec.)	Composition ratio	Q3 (Oct-Dec.)	Composition ratio	Difference	% Change	
Gases	Packaged	9.5	23.1%	10.4	19.2%	+0.9	+9.8%
	Bulk	19.8	48.3%	26.9	49.6%	+7.1	+35.5%
	On-site	6.5	16.0%	10.6	19.6%	+4.1	+61.6%
	Specialty gases	1.7	4.2%	2.5	4.6%	+0.8	+46.2%
	Subtotal	37.6	91.6%	50.5	93.0%	+12.9	+34.1%
Equipment and installation, other	Industrial Gases-related	3.4	8.4%	3.8	7.0%	+0.4	+11.3%
	Subtotal	3.4	8.4%	3.8	7.0%	+0.4	+11.3%
Total	Revenue	41.1	100.0%	54.3	100.0%	+13.2	+32.2%
	Segment OI	5.8		6.7		+0.9	+15.0%
	Segment OI margin	14.2%		12.4%			

•Forex translation impact: Positive impacts of ¥2.0bn. on revenue and ¥0.3bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・ Bulk & Packaged: Strong demand in manufacturing markets; high energy pass through and distribution cost recovery
- ・ On-site: Net customer demand up from prior year



Next, I would like to explain the performance of our European business. Please turn to page 10 of the materials. In Europe, we have been continuously affected by the steep rise in energy prices since 2Q, and we are pushing ahead with passing the increase on to sales prices. In 3Q of last year, demand had already started to recover from the impact of coronaviruses, but this 3Q demand has been even more robust. And even after excluding the impact of foreign exchange rates, sales have increased. Revenue in Europe increased to JPY54.3 billion, which is JPY13.2 billion-plus, or a 32.2% increase. The impact of the foreign exchange rate was JPY2 billion-plus, and excluding this impact, revenue would have increased by JPY11.2 billion-plus.

Revenue by product in the supplementary materials for financial results includes the impact of foreign exchange rates, but I would like to give you the YoY changes by product, excluding the impact of foreign exchange rates.

Package JPY500 million-plus, Bulk JPY6.1 billion-plus, On-site JPY3.7 billion-plus, Special gas JPY700 million-plus, and for Equipment and Installation JPY200 million-plus. That's the changes in revenue by product.

Our demand for Packaged gas and Bulk gas and On-site gas have recovered to above pre-coronavirus levels but has been offset in some of our products due to the impact of shortage of peat stock supply for carbonate and disruptions

パッケージガスでプラスの 5 億円、バルクでプラスの 61 億円、オンサイトでプラスの 37 億円、特殊ガスでプラスの 7 億円、機器・工事ではプラスの 2 億円となります。

パッケージガス、バルクガス、オンサイトガスともに、コロナ前の水準を超えるまでに需要は回復しているものの、第 2 四半期に続き、炭酸については原料供給の不足、ヘリウムについては物流網の混乱といった影響を受けておまして、一部では相殺されております。また、オンサイトは第 2 四半期に続き、主に鉄鋼向けの需要が堅調で、コロナ前の需要を上回る推移です。特殊ガスは主に車載向けの半導体の需要増によるもので、引き続き堅調です。

続きまして、セグメント利益ですが、67 億円、前期比プラス 9 億円、プラス 15%の増益となります。為替による影響はプラス 3 億円で、為替影響を除くと、プラス 6 億円の増益になります。

新型コロナウイルスによる影響からの回復と、それを上回る需要増による増収に伴う増益を含む一方、炭酸ガスの原料不足などによりまして一部、減益の影響を含む増益となっております。また、第 2 四半期に続き、スペインをはじめとしたエネルギー価格の高騰による原価の上昇は続いており、バルクやパッケージガスなど鋭意価格転嫁を進めております。パススルーによる売上収益の上昇で、利益率は低下傾向になるかもしれませんが、利益の絶対額は確保できております。

1. 2022年3月期 第3四半期業績 -1. 四半期 (10-12月) 期間業績 業績概要 (アジア・オセアニアガス事業)

(単位: 億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比		
	第3四半期 (10-12月期)	構成比	第3四半期 (10-12月期)	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	9	3.5%	10	3.4%	+1	+16.1%
	バルク	98	37.6%	123	38.8%	+25	+25.7%
	オンサイト	9	3.7%	13	4.1%	+4	+35.5%
	特殊ガス	83	32.0%	99	31.1%	+16	+18.6%
	小計	200	76.9%	246	77.4%	+46	+22.8%
機器・工事 他	産業ガス関連	48	18.7%	59	18.6%	+11	+21.1%
	エレクトロニクス関連	11	4.4%	12	4.1%	+1	+12.8%
	小計	60	23.1%	72	22.6%	+12	+19.5%
合計	売上収益	261	100.0%	318	100.0%	+57	+22.0%
	セグメント利益	23		30		+7	+31.1%
	セグメント利益率	9.0%		9.7%			

※為替換算による影響: 売上収益 +24億円、セグメント利益 +2億円

前年同期比の増減要因について

- ・バルク: 全般的に需要は回復
- ・特殊ガス: エレクトロニクス向けの出荷数量は増減
- ・機器・工事 他: 産業ガス関連で、シンガポールと豪州で増収。エレクトロニクス関連は前期並み。

次に、アジア・オセアニアガス事業の説明をいたします。資料の 11 ページです。

アジア・オセアニアのガス事業は、コロナからの回復を受け各国も堅調に推移をしております。また、東アジアを中心としたエレクトロニクス関連も堅調に推移をしております。

in our logistics network for helium, as in 2Q. And as in 2Q, On-site demand was robust, mainly for steel applications, surpassing that of the previous year.

Special gases remained firm, mainly due to increased demand for semiconductors for automotive applications.

Next, the segment operating income. Segment operating income was JPY6.7 billion, an increase of JPY900 million, or 15% compared to the previous year. The impact of exchange rates was JPY300 million-plus, an increase of JPY600 million, excluding the impact of exchange rates. While profits rose due to a recovery from the impact of the new coronavirus and due to increase in sales due to a further increase in demand, there was a partial decrease in profits due to a shortage of our carbon dioxide peat stock. In addition, as in 2Q, the cost of sales rose due to storing energy prices in Spain and elsewhere. And we are working to pass on cost increases in Bulk and Packaged gas. With the increase of revenues due to pass-through, the OI margin has decreased, but the absolute amount of our operating income has been secured.

1. Q3 FYE2022 Business performance -1. Quarter (Oct.-Dec.) Period performance

Gas business in Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q3 (Oct.-Dec.)	Composition ratio	Q3 (Oct.-Dec.)	Composition ratio	Difference	% Change	
Gases	Packaged	0.9	3.5%	1.0	3.4%	+0.1	+16.1%
	Bulk	9.8	37.6%	12.3	38.8%	+2.5	+25.7%
	On-site	0.9	3.7%	1.3	4.1%	+0.4	+35.5%
	Specialty gases	8.3	32.0%	9.9	31.1%	+1.6	+18.6%
	Subtotal	20.0	76.9%	24.6	77.4%	+4.6	+22.8%
Equipment and Installation, other	Industrial Gases-related	4.8	18.7%	5.9	18.6%	+1.1	+21.1%
	Electronics-related	1.1	4.4%	1.2	4.1%	+0.1	+12.8%
	Subtotal	6.0	23.1%	7.2	22.6%	+1.2	+19.5%
Total	Revenue	26.1	100.0%	31.8	100.0%	+5.7	+22.0%
	Segment OI	2.3		3.0		+0.7	+31.1%
	Segment OI margin	9.0%		9.7%			

•Forex translation impact: Positive impacts of ¥2.4bn. on revenue and ¥0.2bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・Bulk gas: Demand is recovering.
- ・Specialty gases: Shipment volume for electronics market was favorable compared to the previous fiscal year.
- ・Equipment and installation, other: Industrial gas-related revenue increased in Singapore and Australia. Electronics-related revenue were flat year on year.

Next, I would like to explain the Asia and Oceania Gas business. Please turn to page 11.

In the Gas business in Asia and Oceania, the recovery from coronavirus resulted in solid performance in each country. In addition, Electronics-related business, particularly in East Asia, remained firm. Revenue rose JPY5.7 billion, or 22%, to JPY31.8 billion.

売上収益ですが、318 億円で前期比プラス 57 億円、プラス 22%の増収となりました。為替による影響はプラス 24 億円で、この影響を除いた事業ではプラス 33 億円の増収となります。

同じく決算補足資料の商品別から為替の影響を除いた形で前期比の増減額を申し上げます。パッケージガスはプラス 1 億円、バルクはプラス 19 億円、オンサイトはプラス 2 億円、特殊ガスはプラス 6 億円、機器・工事は、産業ガス関連はプラス 5 億円、エレクトロニクス関連は横ばいとなっております。パッケージガスはシンガポール、豪州、インドでそれぞれ少しずつ伸びております。

また、バルクでは各国の景気が回復してきております。フィリピンでプラス 2 億円、ベトナムでプラス 2 億円、タイでプラス 1 億円、中国の産業ガスがプラス 2 億円です。オーストラリアは主に LP ガスの価格高騰の影響もあり、プラス 11 億円の増収となっております。

また、オンサイトはシンガポールで横ばい、ベトナムでプラス 2 億円の増収となっております。特殊ガスは、半導体市況とともに引き続き堅調で、プラス 6 億円となっております。国別では、中国でプラス 6 億円、韓国でプラス 2 億円、台湾でマイナス 1 億円、あと、その他でマイナス 1 億円となっております。産業ガス関連の機器・工事ではプラス 5 億円の増収。内訳としては、シンガポールでプラス 2 億円、豪州でプラス 3 億円の増収となりました。

エレクトロニクス関連の機器・工事の需要は旺盛であります。台湾での工事が進行基準の計上となっており、第 3 四半期で横ばいとなっております。

続いて、セグメント利益ですが、30 億円で前期比プラス 7 億円、31.1%の増益となりました。為替による影響はプラス 2 億円で、この影響を除いた事業ではプラス 5 億円の増益となります。

国別に申し上げますと、産業ガスでは、Leeden NOX、シンガポールがマイナス 1 億円、ベトナムがプラス 1 億円の増益、フィリピン・タイ・中国の産業ガスは合わせて 1 億円となりました。また、インドではマイナス 2 億円の減益となりました。スパガス、オーストラリアでは仕入れ価格の上昇が、LP ガスですね、続いておまして、マイナス 1 億円の減益となっております。また、エレクトロニクス関連は特殊ガス、機器・工事合わせてプラス 7 億円です。

The impact of foreign exchange rates was JPY2.4 billion-plus. Excluding this impact, sales would have increased by JPY3.3 billion. Revenue by product in the supplementary materials for financial results includes the impact of foreign exchange rates.

But here, I would like to talk about the YoY changes by product, excluding the impact of foreign exchange rates. Packaging JPY100 million-plus, Bulk JPY1.9 billion-plus, On-site JPY200 million-plus, Specialty gas JPY600 million-plus, Industrial gas JPY500 million-plus, and Electronics-related products remain unchanged.

Packaged gas is growing slightly in Singapore, Australia, and India, respectively. Due to recovery of the economy in each country, Bulk increased by JPY200 million in the Philippines, JPY200 million-plus in Vietnam, and JPY100 million-plus in Thailand.

Industrial gas sales in China increased by JPY200 million, and sales in Australia was JPY1.1 billion-plus, partly due to the impact of soaring LP gas prices. On-site sales remained flat in Singapore and JPY200 million-plus in Vietnam.

In Specialty gases, sales remained firm. Along with the semiconductor market, an increase of JPY600 million. By country, China JPY600 million-plus, South Korea JPY200 million-plus, Taiwan JPY100 million-minus, and others JPY100 million-minus.

Equipment and Installation and others increased by JPY600 million. Singapore increased by JPY200 million-plus, and Australia increased by JPY300 million. Equipment and Installation for Industrial gas was an increase of JPY500 million, correction.

And demand for electronics-related equipment and installation was robust, but construction work in Taiwan is recorded under the percentage of completion method. And so, it was flat in 3Q.

In terms of segment operating income, we reported a YoY increase of JPY700 million, or 31.1%, to JPY3 billion. The effective exchange rate is JPY200 million-plus, and if this effect is excluded, operating income will increase by JPY500 million.

In Industrial Gases, Leeden NOX in Singapore is JPY100 million-minus. In Vietnam, operating income increased by JPY100 million, while for the Philippines, Thailand, and China Industrial gas in total were JPY100 million.

Operating income decreased by JPY200 million in India. Supagas in Australia, due to the continuous rise in the purchasing prices of LP gas, there was a decline of JPY100 million.

In the Electronics-related segment, Specialty gases, and Equipment and Installation together in total increased by JPY700 million.

業績概要（サーモス事業）

(単位：億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比	
	第3四半期 (10-12月期)	構成比	第3四半期 (10-12月期)	構成比	増減額	増減率
日本	55	83.5%	58	78.0%	+3	+6.1%
海外	10	16.5%	16	22.0%	+6	+51.2%
合計	売上収益	65	74	100.0%	+9	+13.6%
	セグメント利益	14	19		+5	+38.7%
	セグメント利益率	21.6%	26.3%			

※為替換算による影響：売上収益 +0億円、セグメント利益 +0億円

前年同期比の増減要因について

- ・ 日本：主力のケータイマグやスポーツボトルの販売は回復。在宅での巣ごもり需要の継続でフライパン・タンブラーは堅調。
- ・ 海外：販売は回復しており、持分法適用会社は増益。

続きまして、サーモス事業について説明をいたします。資料の12ページです。

サーモス事業は、国内・海外ともに新型コロナウイルスの影響からの回復が見られております。売上収益は74億円で、前期比プラス9億円、プラス13.6%の増収となりました。なお、為替による影響はほとんどございません。

国内事業では、売上収益はプラスの3%の増収となりました。新型コロナウイルスの影響が和らぎ、主力製品のスポーツボトルや携帯マグなどの販売は徐々に回復をしておりますが、軟調です。また、冬場に向けたスープジャーなどフードコンテナは堅調に推移したほか、昨年同様に、巣ごもり消費でのフライパンやタンブラーは堅調です。海外ではマレーシアの工場が11月に半月ほど再び政府による要請で操業を停止しましたが、現状、フィリピンの工場とともに高操業となっております。また、韓国での販売も堅調に推移してプラス6億円となりました。

セグメント利益は19億円で、前期比プラス5億円、プラス38.7%となりました。為替による影響はほとんどございません。

国内では、売上収益が回復するも主力製品の販売が伸び悩み、前期比横ばいです。海外ではマレーシア工場、フィリピン工場を合わせると、前期比プラス2億円となりました。また、韓国も堅調に推移をして、持分利益と合わせて前期比でプラスの3億円となっております。以上、2022年3月期第3四半期のセグメント業績に関する説明は以上となります。

13ページ以降は第3四半期の累計の業績について、その概要とセグメント別の、前期比の資料を掲載しております。

Thermos business

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY	
	Q3 (Oct.-Dec.)	Composition ratio	Q3 (Oct.-Dec.)	Composition ratio	Difference	% Change
Japan	5.5	83.5%	5.8	78.0%	+0.3	+6.1%
Overseas	1.0	16.5%	1.6	22.0%	+0.6	+51.2%
Total	Revenue	6.5	7.4	100.0%	+0.9	+13.6%
	Segment OI	1.4	1.9		+0.5	+38.7%
	Segment OI margin	21.6%	26.3%			

*Forex translation impact: Positive impacts of ¥0.0bn. on revenue and ¥0.0bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・ Japan: Revenue of vacuum insulated mugs and sports bottles recovered. Revenue of frying pans and tumblers were steady due to continued demand for stay at home products.
- ・ Overseas: Revenue recovering, and profit at equity method affiliates increased.

Next, I would like to explain the Thermos business. Please turn to page 12.

In the Thermos business, we are seeing a recovery from the impact of the new coronavirus, both domestically and overseas. Revenue amounted to JPY7.4 billion, an increase of JPY900 million, or 13.6%, from the previous fiscal year. There was almost no impact from the exchange rates.

In the domestic business, revenue increased by 3%-plus. Sales of our mainstay products, such as sports bottles and vacuum insulated mugs did recover gradually but are soft. And, despite the waning of the impact of the new coronaviruses, sales of food containers such as soup jars were strong towards winter, and frying pans and tumblers were strong due to safe home demand, as last year.

In overseas, the Malaysian factory was shut down in November at the request of the government for about half a month. But operations have been ongoing in high utilization, along with the Philippine factories. Sales in South Korea were also firm, an increase of JPY600 million.

Segment income amounted to JPY1.9 billion, which is an increase of JPY500 million, or 38.7% YoY. There was almost no impact from foreign exchange rates. Domestically, other revenues recovered. The sales of mainstay products were sluggish. Therefore, income was flat compared with the previous fiscal year.

In overseas, the Malaysian factory and the Philippines factory's combined income increased by JPY200 million from the previous term. South Korea was also strong, and combined with gain on equity method, profit rose JPY300 million from the previous fiscal year.

This was all for my explanation for 3Q performance in March 2022.

Page 13 onward is an overview of the cumulative 3Q results and YoY comparisons by segment.

業績概要

(単位: 億円)	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期予想(変更) (2022年2月2日発表)	前期比		2022年3月期 通期予想(旧) (2021年5月10日発表)
			増減額	増減率	
売上収益	8,182	9,320	+1,138	+13.9%	8,650
コア営業利益	872	1,010	+138	+15.8%	960
コア営業利益率	10.7%	10.8%			11.1%
非経常項目	15	0	-15		5
営業利益 (IFRS)	888	1,010	+122	+13.7%	965
営業利益率	10.9%	10.8%			11.2%
金融損益	-111	-100	+11		-105
税引前利益	777	910	+133	+17.1%	860
法人所得税	-208	-220	+12		-260
当期利益	568	690	+122	+21.3%	600
(当期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する当期利益	552	670	+118	+21.3%	582
当期利益率	6.7%	7.2%			6.7%
非支配持分に帰属する当期利益	16	20	+4		18
為替レート (円)	USD (米ドル)	105.94			110
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	124.07			130
	AUD (豪ドル)	76.71			82

最後に 2022 年 3 月期の業績予想についてご説明をいたします。本日ご案内のとおり、今回、通期の業績予想を見直しております。資料の 22 ページをご覧ください。

売上収益は 9,320 億円として、5 月にご案内した当初の予想比でプラス 670 億円、前期比ではプラス 1,138 億円、13.9%の増収となる予想です。主な理由は、コロナからの世界的な経済の回復に伴う日本、米国、欧州、アジア・オセアニアのガス事業の販売数量などの需要の増加に加え、燃料価格の高騰の影響を受け販売価格が上昇したというところです。また、米ドル、ユーロ、豪ドルを中心とした円安の為替の影響もここに加味されております。

また、コア営業利益では 1,010 億円で、当初の予想比プラス 50 億円。前期比ではプラス 138 億、プラス 15.8%の増益となる予想です。なお、非経常損益は現時点で僅少でありまして、前期比マイナス 15 億円となります。営業利益は、コア営業利益と同じく 1,010 億円で、前期比プラス 122 億円、プラス 13.7%の増益となります。

親会社の所有者に帰属する当期利益は 670 億円で、当初の予想との比較でプラス 88 億円、前期比ではプラス 118 億円となります。

また、足元、各地域の経済環境も多くの変動要素を内包しているという状況ですので、セグメントごとの見通しの開示は控えさせていただきます。

産業ガス事業については、販売数量の増加による売上収益の増加や、為替の円安による影響により、コア営業利益および営業利益も当初の予想を上回る見通しですが、一方、新型コロナウイルス感染症の再拡大により、日本およびアジアの地域内では政府による非常事態宣言や、感染の拡大防止措置などが実

Consolidated forecast

(単位: 億円)	FYE2021 Full-term	FYE2022 Full-term fcst (changed) (Announced on Feb. 2, 2022)	YoY		FYE2022 Full-term budget (Announced on May 10, 2021)
			Difference	% Change	
Revenue	818.2	932.0	+113.8	+13.9%	865.0
Core operating income	87.2	101.0	+13.8	+15.8%	96.0
Core OI margin	10.7%	10.8%			11.1%
Non-recurring profit and loss	1.5	0.0	-1.5		0.5
Operating income (IFRS)	88.8	101.0	+12.2	+13.7%	96.5
OI margin	10.9%	10.8%			11.2%
Finance costs	-11.1	-10.0	+1.1		-10.5
Income before income taxes	77.7	91.0	+13.3	+17.1%	86.0
Income tax expenses	-20.8	-22.0	+1.2		-26.0
Net income	56.8	69.0	+12.2	+21.3%	60.0
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	55.2	67.0	+11.8	+21.3%	58.2
NI margin	6.7%	7.2%			6.7%
Net income attributable to non-controlling interests	1.6	2.0	+0.4		1.8
Forex (Unit: JPY)	USD	105.94			110
(average rate during the period)	EUR	124.07			130
	AUD	76.71			82

Finally, I would like to explain our full-year earnings forecast for the fiscal year ending March 2022. As provided today, we have revised our full-year earnings forecast this time. Please refer to page 22 of the material.

Revenue is expected to be JPY932 billion, an increase of JPY67 billion compared to the initial forecast provided in May, and an increase of JPY113.8 billion, or 13.9%, compared to the previous fiscal year. The primary reasons for the increase were the increase in demand in Japan, the United States, Europe, and Asia-Oceania associated with the recovery of the global economy from the coronavirus, leading to higher gas sales volume and others, as well as higher selling prices to respond to storing fuel prices, and the impact of weaker yen, particularly against the US dollar, the euro, and the Australian dollar, as well.

Core operating income is expected to be JPY101 billion, an increase of JPY5 billion compared to the initial forecast, and an increase of JPY13.8 billion, or 15.8%, compared to the previous fiscal year. As of now, we plan to record a very small amount, a negligible amount of nonrecurring profit, which is less JPY1.5 billion from the year before, and as a result, operating income will be JPY101 billion, the same as core operating income, an increase of JPY12.2 billion, or 13.7% YoY. Profit attributable to owners of the parent is JPY67 billion, up JPY8.8 billion from the initial forecast, and JPY11.8 billion from the previous fiscal year. Since there are many variable elements in the economic conditions of each region, I would like to refrain from disclosing the forecast for each segment. In the Industrial Gas business, due to increase in revenues attributed to increase in sales volume and weaker yen, core operating income and operating income are both expected to exceed the initial forecast. On the other hand, due to the re-expansion of the new coronavirus in Japan and in the Asian region, outdoor activities may be restricted by issuance of a State of Emergency, as well as measures to prevent the spread of infectious diseases by the government. As a result, sales revenue and segment income in the Thermos business are expected to fall short of our forecast.

The exchange rate has been changed from the forecast in May. The US dollar is JPY105 to JPY110, the euro has been changed from JPY125 to JPY130, and the Australian dollar has been changed from JPY74 to JPY82. Currently, upward pressure on cost continues, including storing global energy costs and supply chain disruptions due to labor shortages. As Mr. Draper mentioned, NSHD will continue to focus on cost reductions and price revisions. This concludes my explanation.

施されるなど、外出や屋外での活動が制限されるような可能性があるということで、サーモスの売上収益およびセグメント利益は計画を下回る見通しです。

また、為替レートにつきましては、5月の予想時から変更をしております。米ドルで105円から110円に、ユーロで125円から130円に、豪ドルで74円から82円で計算をしております。足元、世界的なエネルギーコストの高騰や人手不足によるサプライチェーンの混乱など、コスト上昇の圧力は続いております。ドライバーも申し上げたとおり、日本酸素ホールディングスとしては引き続き、コストダウン、価格改定に注力をしてまいります。私からの説明は以上になります。

質疑応答 (敬称略)

樫山 [M]：ドライバーCFO、梅原 IR 部長、ご説明ありがとうございました。これから質疑応答のお時間とさせていただきますが、留意点を申し上げます。冒頭で申し上げましたが、質疑応答では、主に英語スピーカーの CFO、ドライバーが回答いたします。そのため、Zoom の日本語音声では同時通訳者による翻訳音声を配信いたします。英語での対応をご希望の方は英語音声にてご参加ください。

ご質問される際には最初に会社名、お名前をお伝えいただき、ご質問は一问一答の形式にご協力をお願いできればと思います。また、ご質問内容はプレゼンテーションとともに、後日、当社コーポレートウェブサイトに掲載させていただきますので、あらかじめご了承ください。私からのご案内は以上となります。それでは、予定時刻まで受付順に質疑をお受けしたいと思います。

BofA 証券の榎本様、ご質問をお願いいたします。

榎本 [Q]：BofA 証券、榎本です。ありがとうございます。2 点ありまして、1 点目はこの第 4 四半期の見方について教えてください。今回、会社計画を修正されておりますので、第 4 四半期の利益を、御社の会社計画から算出しますと、247 億円になると思います。第 3 四半期が 265 億円なので、第 4 四半期にかけて、やや第 3 四半期決算よりも悪くなる見方をされていらっしゃると思います。この背景について教えてください。これが 1 点目です。

Draper [A]: Yes, this is Alan Draper. Thank you for the question. Overall, we are seeing some additional headwinds on the cost side of things that we're working hard to recover on. So, there is some catch-up that we're doing. So, that's going to be a bit of a headwind in 4Q. And in addition to that, we continue to see some supply disruption, specifically in the helium side, with a new source being delayed into kind of the mid-part, mid-year of 2022, which is causing a little bit of a headwind on continued cost increases on distribution.

In addition to that, we do see some small amounts of consolidation that we're doing, which is going to cause a little bit of extra cost coming through when it comes to a couple of locations that we're looking at. Maybe a write-off of some assets. It's not a significant amount, but we do see some of those costs coming through as well. That's probably around JPY500 million.

榎本 [Q]：今の解説のところで、1 点だけちょっと補足でお伺いしたいのですけれども、そのヘリウムの問題に関しては、御社としてはどのような影響があるのか。物流費、ヘリウムの輸送の物流費が大きく上がるという問題なのか、一方でヘリウムの値上げをされていらっしゃると思うのですけど、その物流費を値上げがある程度まかなえないのか。この辺の状況をちょっと教えてください。

Question & Answer (without honorifics)

Momiyama [Moderator]: Thank you very much for your presentation Mr. Draper, CFO, and Mr. Umehara, General Manager of IR.

As I mentioned at the beginning of this presentation, the Q&A session will be answered mainly by our CFO, Mr. Draper, who is an English speaker. Therefore, the Japanese audio on Zoom will be translated by a simultaneous interpreter. If you would like to participate in the discussion in English, please use the English audio.

Next, I will explain the procedure for today's question-and-answer session. First of all, please raise your hand by pressing the raise hand button on the control panel, displayed at the bottom of the Zoom screen. Then, click on the Q&A button and fill in your name and organization. You do not need to fill in any questions. When you are appointed by us, we will announce, "Please ask your question." So, please state your question. If you wish to cancel your question, please press the raise hand button again and lower your hand.

Please note that the audio of your question will be posted on our corporate website at a later date, along with our presentation. And please state your name and affiliation when you ask your question. That is all the information I have for you.

We will now take questions in the order received until the scheduled time.

Mr. Enomoto, BofA Securities Japan, please ask your question.

Enomoto [Q]: Hello. This is BofA Securities Japan. My name is Enomoto. Can you hear me? Thank you very much. I have two questions. First, 4Q forecast. So, the Company plan is revised this time. Your 4Q profit, calculating from your plan is JPY24.7 billion. 3Q was JPY26.5 billion. So, towards 4Q, it will be lower than 3Q? I think that is your forecast. Could you give us the background to this? That's my first question. Thank you.

ドライバー [A]：はい。アラン・ドライバーです。ご質問ありがとうございました。全体的には少し逆風が加わっていると思っています。コスト側での逆風です。そして、そこは回復を打ち消そうと頑張っているところです。現在、キャッチアップを行っていますので、それが若干、第 4 四半期の逆風となると見通しています。

それに加えて、サプライチェーンのヘリウム側ですね。ここでのソースが遅延していると。2022 年の年央まで続くと、これがやはりこのコスト増という物流面での逆風と見えています。また、少量ですが統合作業をしています。コンソリデーションです。これによってコストがさらに増加すると考えています。何カ所か現在、検討しています。資産の評価減を考えています。大きくはないのですが、そういったところもつながります。これで 500 ミリオン、5 億という形で考えています。

Enomoto [Q]: Yes. From what you mentioned, I have a follow-up question. The helium problem. What kind of impact do you anticipate? The helium distribution cost will increase? Or the helium price will increase? Could you offset the cost increase with your price increase?

Draper [A]: Yes. Thank you for the question and follow-up.

So, that's obviously what we're trying to do in all areas. As we have delays in some of the supply chain and we're trying to get new sources online, we'll continue to do everything we can to meet current demand. And if additional costs from the freight on seas is higher than it used to be due to logistical challenges, we'll continue to push those and try to charge the customers for that increase. Our goal will be to try to recover any type of headwinds on the cost side related to helium.

榎本 [Q]: もう1点が、米国事業についてお伺いさせていただきます。第3四半期の米国事業は為替の影響を除くと、Year on Yearで減益になっていると思います。私の理解ですと、米国って価格是正、価格の値上げが続いて、比率的に良くなっていったときが続いていたと思うのですが、この第3四半期だけ見ると、逆にコストに負けている、コスト高が売値の改善よりも勝っているのではないかといった形に見えます。

米国の値上げがちょっと難しくなってきたのか、そういった米国での事業環境の変化が起きているのか。それとも、ただ値上げのちょっとタイムラグがあるだけで、米国での強い事業関係は変わらないのか。これについて最後、お伺いさせていただきます。

Draper [A]: Yes. So overall, the US business has been facing increased distribution costs. Energy as well as employee costs and also driver shortages are causing additional cost headwinds. The team continues to work hard to ensure that meeting all the customer product delivery requirements. That's our number one goal, to make sure we can be a reliable supplier.

But unfortunately, as we're more reliable and we're meeting all of our demand requirements, our costs have been unexpectedly higher than expected. So, it's a bit of us seeing more cost and higher costs than we were expecting, continuing to meet all of our customer demand.

But the team is working very hard on price, cost recovery, and productivity improvements to recover these costs. So, costs were a little bit higher than expected, and the team is working hard to capture this in the future.

The last item is the helium supply chain that I mentioned. We really thought a source was going to come online in Russia and that was supposed to alleviate some supply chain issues and challenges, but that's been delayed causing some headwinds, as well.

榎本 [M]: 分かりました。ありがとうございました。

縦山 [M]: みずほ証券の山田様、お願いいたします。

Yamada [Q]: Hello. Hi there. May I start?

ドレイパー [A]: はい。ご質問ありがとうございます。もちろん今、全ての分野でそれをやろうとしているところです。そのサプライチェーンの遅延がありますので、新しいソースを取り込もうとしているところです。調達元です。ですので、最善を尽くして、現在の需要を満たそうとしています。

そして、この海上運賃の増加です。これが、そのロジスティクスの物流での課題ではありますが、ここではお客様にもこの増加分を転嫁できるようにと今、努めているところです。これはできる限りこの逆風に関して、コスト側の逆風はこのリカバーしようとしているところです。

Enomoto [Q]: Yes, thank you. One more question is about your US business. In 3Q, US business, excluding the Forex, YoY profit was down. And my understanding is that the US price increase is continuing, and I think the situation is improving. But in 3Q alone, it seems like your cost increase is bigger than the revenue increase. Is it becoming difficult for you to raise these prices in the US? Or is there a big business environment change in the US? Or is it just the price increase time lag, and the strong environment in the US remains unchanged? Thank you.

ドレイパー [A]: ありがとうございます。全体的に米国事業は現在、このディストリビューション、物流費の増加あるいはエネルギーコスト、そして、人件費の増加が続いています。そして、ドライバーの不足によって、これもやはりコストの逆風となっています。現在、邁進をしています。そして、全てのお客様の製品デリバリーの要件を満たすということ。これが一番の目標です。そして、われわれ信頼できるサプライヤーとして努める構えです。

そして、その需要の要求も満たすべく、コスト、これは予測以上に高い状態ではありますので、ハイコストということにはなっておりますが、しかしながら、引き続きお客様の需要を満たすことに努めております。チームは現在、最善を尽くしてこのコストの回収、そして生産性を改善することによってコストを回収しようとしています。コストが予想より少し高いですが、しかし、これを将来、相殺していきたいと考えています。

ヘリウムのサプライチェーンと、先ほども言及しましたが、このソース、ロシアの調達源もこれから加わってきますので。このサプライチェーンの問題、これも遅延ということで逆風になっていることは事実です。

Enomoto [M]: Thank you very much. I understand. Thank you so much.

Momiyama [M]: Mr. Yamada, Mizuho, please.

山田 [M]: こんにちは、よろしいでしょうか。

Draper [A]: Sure. Go ahead. Thank you.

Yamada [Q]: Okay, thanks very much. Thanks very much for the elaborations. I'd like to ask you several questions, including a helium one. If I understand correctly, helium is always coming with natural gas. And the words pursuing a way towards carbon neutral, there seems to be a big headwind against the natural gas resource development, as well as productions.

Do you see any long-term threat or risk associated with carbon neutral in the helium resources? And if so, do you have any game plan to mitigate those risks?

Draper [A]: From a helium perspective, we don't see any long-term risks on the helium sourcing side. In fact, we're expecting some sources to come online. As I mentioned, unfortunately, they're delayed a little bit, but we are expecting more sources to come on. So, I don't see a long-term impact on the helium business, and we'll continue to source our helium the best we can and meet our customer demand, but I don't see any long-term carbon neutral impact.

Yamada [Q]: Understood. So, the current situation is just because of the big headwind regarding shortage of drivers, as well as a big wage hike, as well as a temporary shortage of the resources?

Draper [A]: Yes, as well as the freightliners trying to transport product around the globe. There's a delay traveling across the sea. Helium and electronics are the only products that really are global from our perspective, when you talk about the gas side, so there's certainly a little bit of disruption on the sea portion as well. But normally, as you know, we're locally produced and sourced. But in this case, we have to deliver product around the globe sometimes.

Yamada [Q]: That's great because helium is, as you know, an element. You can't synthesize helium. So, that comment is really great. Thanks very much.

Second one, congratulations on a great outcome in Europe. I was expecting a much worse result, to be honest. You are demonstrating very strong results in 3Q on yearly basis, excluding Forex. Is this largely because of the volume expansions? Because, as you said, price seems to be just pass-over to the downstream. So, I would view that this is largely attributable to the recovery in the Bulk and On-site businesses. Is my understanding correct? Or is there anything else?

Draper [A]: The European team is doing a good job. They've got unprecedented power cost increases pretty much throughout the entire continent which we deal with. And they're doing a good job making sure they pass all those costs through to the customer. So, they're doing well from that perspective.

The outlook remains pretty good. We're certainly a little concerned about if these power costs stay at this really high escalated rate, at some point, do our customers start slowing down because of high power costs? So, that's certainly a wildcard that's out there from our vantage point that we're keeping an eye closely on. But overall, as of right now, everything seems to be going pretty well, and we don't see any major issues with our customers. But that's maybe the area that we're most concerned about right now.

ドレイパー [M]: はい、どうぞ。

山田 [Q]: ありがとうございます。いくつか質問をしたいと思います。ヘリウムについても含めて、理解が正しければ、ヘリウムはいつも天然ガスと一緒に来ると。カーボンニュートラルに世界が向かっていますけれども、大きな向かい風がここにあるのでしょうか。天然ガスの開発、あるいは生産において、何か長期的な脅威あるいはリスクをカーボンニュートラルに伴って見られますでしょうか。ヘリウムのリソースに対して。そして、そうであれば、何かこのようなリスクを軽減するためのゲームプランはお持ちでしょうか。

ドレイパー [A]: ヘリウムの観点からは、私たちは長期的なリスクは見えていません。ヘリウムの調達に関しましては。どちらかという、少し遅延はあるのですけれども、より多くのソースが来ると思っています。長期的なインパクトはヘリウムのビジネスではないと思っています。ヘリウムの調達をなるべくお客様の需要を満たすために調達しようと思っておりますけれども、カーボンニュートラルということのインパクトはないと思います。

山田 [Q]: 今現在、大きな向かい風があると思うのです。ドライバーの不足、あるいは大きな賃金値上げ、あるいはリソースの不足などについて。

ドレイパー [A]: そうですね。製品を全世界に運送も、海上運送が遅れています。ヘリウムとエレクトロロが唯一、われわれの観点でグローバルなものです。ガスの観点からは。ですので、少しそちらの海上の部分はディストラクションがありますけれども、われわれはそのローカルで生産、運送をしますけれども、こちらの場合には、その世界から海外から輸送をしなければいけないというものです。

山田 [Q]: そうですね。ヘリウムは合成できませんので、そのコメントは本当に素晴らしいコメントだと思います。ありがとうございます。

二つ目、素晴らしいヨーロッパの結果、おめでとうございます。もっと悪いと思っていました、正直に言って。強い業績や第3四半期、その為替の影響を除いても素晴らしい業績だったと思うのですが、これは数量が拡大したからでしょうか。おっしゃったように、価格は単に下流に転嫁しているようだけれども、これはバルク、オンサイトビジネスの回復が大きな原因でしょうか。この理解で正しいでしょうか。それともほかに何か原因があるのでしょうか。

ドレイパー [A]: ヨーロッパのチームは非常に頑張ったと思います。空前の電力コスト上昇が各大陸にわたってあったのですが、それにうまく対応をして、その値上げをきちんとお客様に転嫁できていると思いますので、頑張っています。見通しもいいです。

若干、この電力価格が本当に上昇していますので、どこかでわれわれのお客様がスローダウンするのではないかと、電力価格があまり高すぎて。これはワイルドカードだと思っているので、注視をしています。

Yamada [M]: Understood. Thanks very much. So, may I understand that you have not seen any herald of such slowdown at the customer side because of the energy inflation versus other inflation. However, you are basically becoming a bit cautious about those risks.

Draper [A]: Yes, that's correct.

Yamada [Q]: Thanks very much. Last one, the Specialty gases for electronics. Do you see any corrections in 4Q? Or do you expect current strong demand in the electronics-rated gases to continue in 4Q as well?

Draper [A]: Yes. Overall, the Specialty Gas and Electronics business continues to do well. Certainly, there's going to be a lot of expansion coming on in the next few years, but we see a positive trend in Electronics going through 4Q and into next year. So, we see positive momentum here, and we don't see it stopping.

Yamada [Q]: So, not only in 4Q, but also throughout next year, you're expecting current strength to continue?

Draper [A]: Yes, we are.

Yamada [M]: Great. Thanks very much. That's about it.

Draper [M]: Thank you.

縦山 [M]: UBS 証券の大村様、よろしくお願いいたします。

大村 [Q]: UBS の大村です。2点ありまして、まず1点目がアメリカ事業の補足をいただきたいのですけれども、今回、コストが上昇したということで、減益になっていると思うのですけれども、このコストのパススルーというのは、御社の見立てで言うと、いつごろ追いついていくイメージでしょうか。その点を確認させてください。

あと、数量面でいうと、これ先ほどの為替の影響を除くと、だいたい10%弱の増収になっていると思うのですけれども、ここを数量と価格で分けたときにどういう見え方なのか教えていただけますでしょうか。

Draper [A]: So, regarding the US business, the cost, as you said, they obviously rose, and they rose a little bit more than expected. And the team is working hard. We had calls today. We had calls several times over the last couple of weeks, and the team knows that they're going to be going out and getting additional price and pass-through.

So, we can't tell you exactly when it's going to go through, but the team and we're committed to make sure that we're pushing all those costs and prices on to our customers. So, over the next two to three months, those costs kind of go through. Typically, there's maybe a quarter lag. On-site's usually immediate, and Bulk and Package, usually

すけれども、今のところをうまくいっています。特に大きな問題は今のところ見られていません。ただ、そのお客様の状態は一番の懸念です。

山田 [Q]: ありがとうございます。ということは、スローダウンはまだ見られていないと、お客様では。エネルギーインフレとかほかのインフレがあっても、基本的には、ただ若干は経過しているということでしょうか。

ドレイパー [A]: そうです。

山田 [Q]: 分かりました。ありがとうございます。最後の質問です。エレクトロニクスの特殊ガスですが、何か第4四半期で修正はあるのでしょうか。あるいは、現在の需要の強含みが続くとお考えでしょうか。第4四半期まで。

ドレイパー [A]: そうですね。特殊ガス、エレクトロニクスビジネスは順調です。特に大きな拡大が今後、数年間あると思いますけれど、ポジティブなトレンドがエレクトロニクスにあると思います。第4四半期、来年にかけてこの勢いはついていて、減速することはないと思います。

山田 [Q]: 第4四半期だけではなくて、来年度にかけても、現在の強さが続くとお考えですね。

ドレイパー [A]: そうです。

山田 [M]: ありがとうございます。

ドレイパー [M]: ありがとうございます。

Momiyama [M]: UBS Securities, Mr. Omura, please.

Omura [Q]: This is UBS Securities' Omura. I have two questions. First question is about the US business. This time, costs rose. So, this pushed down your profit. This cost pass-through. In your estimate, when do you think this cost pass-through will catch up? And in terms of volume, excluding the Forex factor, the profit increase is about 10%. So, if you break this down to price and volume, what does it look like? Thank you very much.

ドレイパー [A]: それでは、米国事業です。まずはコスト、今おっしゃったようにこれが上がりました。そして、これは予想より少し高く上がりました。チームが現在、何回か過去数週間でもこのコールを行っております。そして、このチームはこれからさらに価格パススルーをやっていくということです。いつパススルーになるかという時期はまだ明確に申し上げられませんが、チームがしっかりとこれ

they might take two, three, four months to pass it through. So, we'll be continuing to push this across the organization, not only in the US but everywhere.

大村 [Q]：分かりました。では、期待値としては、2クォーター悪化が続くとか、そういったことはあまり考えなくてよくて、3カ月から4カ月、例えば、ほぼ確実にパススルーができるという認識でよろしいでしょうか。

Draper [A]: Yes. I mean, overall. Obviously, we have to have our commercial team work with the customers to be pushing these prices through. Our expectation is to have things catch up within that three to four months period. It might be one to two months out of the road, but we'll continue to make progress and continue to make inroads to recover these costs. So, I can't guarantee it's three or four or two, but the team is working hard to make sure they recoup.

大村 [Q]：ありがとうございます。あと2点目なのですけれども、日本の事業に関して確認させてください。今回、第3クォーターだけを取ると利益率は9%ということで、これガスの事業と設備の機器の事業があるので一概には言えないと思うのですけれども、こちらのエネルギー価格が上がっている中で、利益率を一定の9%程度とキープできたこと背景に、コスト削減等が効いてきているのかどうかというのを確認させてください。

あと、追加的なコスト削減もしくは、今後、考えられている策があれば合わせて教えていただきたいと思えます。よろしく申し上げます。

Draper [A]: So, the Japan business continues to look at the organization, and how to do things more efficiently, to utilize productivity, and to obviously become more effective and more productive. Overall, that's something they've been working on, and they'll continue to work on it. From an overall kind of 3Q vantage point, they had a strong quarter. The Japan team had good top line. They had good operating profit improvement associated with the sales. So, overall, they're delivering as we expected.

And for the full year, we expect them to basically be on track with the budget versus the beginning of the year where we started out. So, they're doing well.

When it comes to energy, we've announced in Japan that we're doing some price increases in the Bulk and the Package side. So, the commercial team is working hard now to make sure we can recoup the energy costs. But again, similarly to some of the other regions, it takes a little bit of time to get these into place. But the organization is working steadily to improve the pricing across the business, and they're committed to keep pushing price across the Japan marketplace. But as you know, it's a complicated geography when it comes to price and inflation. But they're committed to do everything they can to try to recoup the costs that they're seeing on the energy side.

らのコストを、われわれお客様へ転嫁していくということになります。ですので、これから2カ月から3カ月の間にこのコストがパススルーということになります。

四半期のタイムラグはあるかもしれませんが、オンサイトはすぐですが、バルクとパッケージは2から4カ月のこのタイムラグが出るとは思いますが、しかし、これをさらにプッシュしていきます。組織全体で、米国だけではなく会社全体でやってまいります。

Omura [Q]: Yes, understood. So, there will not be a deterioration for two consecutive quarters? It will be around three to four months? And with three to four months, you will have a pass-through, pretty much?

ドレイパー [A]：はい。もちろん、われわれコマースチームがお客様と連携をし、そしてこの価格をしっかりとパススルーをしなければならないのですが、われわれが予想しているのは、この3~4カ月でキャッチアップできると考えております。ですので、1カ月、2カ月ぐらい入ったところですが、これからさらにこれらのコストをリカバーしていきたいと考えています。3カ月、4カ月になるか、2カ月になるか、まだそこは明確には言えませんが、チームが現在、邁進しているところです。

Omura [Q]: Yes. Thank you very much. Second question is Japan business. So, this time, for 3Q alone, the profit margin is 9%. So, Gas business and the facility equipment business, I don't think you can simply explain this, but the energy price is going up. But the profit margin is 9%. It's kept at 9% at a high level.

How did you achieve that? Maybe because of successful cost reduction, or other factors? And additional cost reduction possibility? Any other cost reduction measures that you have in mind? Thank you very much.

ドレイパー [A]：はい。日本の事業です。ここで引き続き、組織においてより効率化を検討しているところです。そして、生産性をしっかり上げていき、より効率的に、より生産的にいこうとしています。これはこれからも継続していくところです。

そして、第3四半期で見ますと、非常に強い四半期でありました。日本のチームは非常にトップライン売上の成長をしました。そして、営業利益も改善しました。これはこの売上に伴う営業利益増です。これは予想どおりでありました。通年でも通期でもオントラックで、この予算どおりに、この年初に立てた計画どおりにいく予定であります。良好です。

エネルギーですが、日本において、この価格、バルクとパッケージでこの値上げをアナウンスしていますので、チームが現在、コマースチームがしっかりとエネルギーコストの増加を吸収するように努めているところです。その他の地域においては少し時間がかかるわけですが、組織として、現在、着実にプライシング、値上げをこのビジネス全体で行っていく。

大村 [Q]：確認ですけれども、今回、利益率が一定にキープできたのは、原料価格の上昇がある一方で、売上が保てたから限界利益が効いていっているということで、特定のコストサイドで削減しているものの中で大きなアイテムというのは特になかったということですか。

Draper [A]: That's correct. Overall, the energy costs are increasing, but they're not increasing at a high rate like the United States or like Europe. So, it's more manageable. And the team is doing some price actions as possible. But overall, they're managing to have additional volumes, which are also helping, obviously, on the profit improvement side.

大村 [M]：ありがとうございます。以上です。

縦山 [M]：大和証券、阪口様。どうぞよろしく申し上げます。

阪口 [Q]：はい。大和証券、阪口です。何点かよろしく申し上げます。まず1点は私も日本のところなのですけれども、3Qについては急に価格の改定はなかったということなのか、それから、その打ち出されている価格の改定については、4Qについて、ある程度コストを吸収できる形でできるのか、この点についてお聞かせください。

Draper [A]: Yes. I'm not sure if the interpretation worked out perfectly, but I think you were asking about the price revisions and what the impact is in 3Q and 4Q. So, in 3Q, we've not had a significant amount of price. There's been a few instances in which we've had some additional price at customers. And certainly, in 4Q, we're going to continue to push the price side.

A lot of our customers are probably trying to push us to the first of the new fiscal year, because that's obviously a point when they re-budget their numbers as well. So, we're trying to manage that from a timing perspective side, but we'll continue to push throughout 4Q to try to recover these costs as quickly as possible.

阪口 [Q]：アジアのところですがすけれども、3Qを見ますと、かなり特殊ガスは好調なのですけれども、QonQで利益が下がっているという状況でして、私の理解ですと特殊ガスはかなり利益率が高いので、QonQ増益になっていいのかなとは思うのですけれども、ここは、理由としてやはり、かなりコストが高くなっているということよろしいでしょうか。

Draper [A]: Yes. On this one, overall, the Specialty gas side has been performing pretty well. So, I'm not seeing any major cost headwind that's causing any problem. But Umehara-san, if you have anything to add, or Moroishi-san, please jump in if you have any additional comments to make on the Specialty gas for Asia.

日本の市場においてもこの値上げをしっかりと努めていくということです。この価格とインフレというところで複雑な地域ではありますが、できることを全て尽くして、しっかりとコスト増を吸収していきうと、相殺しようと考えているところです。

Omura [Q]: Understood. Just for clarification, you were able to maintain the profit margin because, despite the raw material cost increase, your sales were maintained. And so, marginal price was maintained. And there were no large elements there? Marginal profit, right?

ドレイパー [A]：はい。おっしゃるとおりです。エネルギーコストが高くなっていますが、しかし、米国のように、あるいはヨーロッパのように下がっていません。高くなっていないので、これはマネージャブルだということです。プライスアクションを取っていくことができています。しかし、追加の増加、その数量増もありますので、これも一つ効いているということです。

Omura [M]: Yes, understood. Thank you very much. That's all from me.

Momiyama [M]: Mr. Sakaguchi of Daiwa Securities, please.

Sakaguchi [Q]: I'm Sakaguchi of Daiwa Securities. I have several questions to ask. First question, I also have a question regarding Japan. As for 3Q, were there no price revisions? And the price revision that you have announced in 4Q, will it contribute to recouping costs in 4Q?

ドレイパー [A]：はい。価格改定、そしてインパクト、第3四半期と第4四半期の影響を考えていらっしゃるのでしょうか。第3四半期はそんなに価格改定をしていない、いくつか追加の価格改定もしましたけれども、第4四半期、価格をプッシュし続けています。お客様の中では、新年度にして欲しいと言っていることもあります。というのは、予算を新しく作るタイミングですので。ですので、タイミングもちょっとマネージしようと思っけていますけど、ただ、第4四半期もコストを回収できるように、第4四半期に価格改定も進めてまいりたいと思います。

Sakaguchi [Q]: Thank you very much. My second question is regarding Asia. If you look at 3Q, Specialty gas seems to be okay, but profit seems to be coming down. Specialty gas, I think, has high profitability. So, you should be able to increase that profitability. But it seems like the profitability in 4Q of Specialty gas is decreasing because of cost increase, is that correct?

ドレイパー [A]：そうですね。こちらは全体的にその特殊ガスというのは、かなりうまくいっている。特に何かコストの増が問題になっているということではないのですが、梅原さんのほうで何か追加することがありますでしょうか。何かアジアの特殊ガスについて何かあればお願いいたします。

梅原 [A]：梅原ですけれどもアジアの特殊ガス、ご認識のとおり利益率は非常に高いもので、われわれも競争力がある製品を持っているのですけれども、やはり、一部輸入をしているものがありまして、物流コストはやはり同じく、快適な動きの中では高くなっているという話を聞いておりますので、そういった影響というのは多少受けているものというふうに思っています。もちろん、それは価格を転嫁していけるという前提の中で、そういう動きが今、出ているというのはちょっと確認をしております。

阪口 [Q]：分かりました。補足で、ちょっとアジアというのは基本的に価格転嫁、結構難しい地域だと思っっているのですけれども、この地域での価格転嫁というのは今後、進展していくということは期待してよろしいでしょうか。

Draper [A]: Yes. Our intent is certainly, no matter where the cost increases come at us our team is working on increasing those costs and our prices to customers. Certainly, some customers and areas are easier or more difficult than others, but we're committed to really trying to do our best to recoup whatever the cost may be, energy in certain locations, distribution costs, or freight costs. So, we'll be working hard to recover, and we think we can.

阪口 [M]：分かりました。私から以上です。ありがとうございます。

縦山 [M]：ほかにご質問者、いらっしゃいますでしょうか。

みずほ証券 山田様。お願いいたします。

Yamada [M]: Hello. Hi, there. For Thermos, I think you are doing a great job to recover the profitability, in spite of the fact that the current demand for the main businesses is not good. Is there any cost reduction program in place in the peripheral businesses like [inaudible], as well as tumblers, et cetera? Or is this just a normal basis? Because, if I understand you correctly, standard steel prices, as well as other prices, and logistic prices also hit Thermos businesses.

Draper [A]: Yes, that's correct. They have some headwinds on stainless steel. But as you know, they've got some new manufacturing locations. They're not real new, but they continue to optimize both the Malaysia and also the Philippines location. And when those operations are doing well, they're certainly cost-effective and cost-efficient locations.

So, I think that we're getting some productivity improvement from those locations. And when they're able to run a little bit more consistent, and without having outages, certainly that also is a benefit to the bottom line. But the Thermos business has had a nice recovery over the last couple of quarters, and they're continuing to improve. Unfortunately, with the quasi-state of emergency here in Japan, we're a little bit worried about 4Q since that's about 80% of the revenue.

Tsutomu Moroishi. Moroishi-san?

諸石 [A]：サーモス事業でフィリピンの工場での生産性向上がかなり進んでおりまして、実績として効果が出ておるところです。

Umehara [A]: This is Umehara speaking. With regards to Specialty gas in Asia, as you know, profitability is very high. Margin is very high. And we are very competitive. We have very competitive products. However, there are some imported products, and logistics costs are becoming higher according to what is happening in the world. So, there is some impact on logistics costs. Of course, we will be passing on the hike in the cost to prices.

Sakaguchi [Q]: So, in Asia, I think it is difficult to pass-through or pass on prices, but is it okay to understand that you will be able to pass on cost into the end prices in Asia as well going forward?

ドレイパー [A]：そうです。コスト増がどこで起ころうとわれわれのチームはコストを価格転嫁する努力を続けています。もちろんエリアによって易しい、易しくないところはありますけれども、しかし、コスト回収を努めてまいります。エネルギー、あるいは物流コスト、あるいは運賃、なるべくコスト回収に努めてまいりたいと思っています。

Sakaguchi [M]: Understood. That is all for myself. Thank you very much.

Momiyama [M]: Any other questions?

Mizuho Securities, Mr. Yamada, please.

山田 [Q]：サーモスについてです。ここも好調だったと思います。この利益率が改善していると思います。現在のメインビジネスの需要が芳しくない中、健闘されていると思います。コスト削減プログラムも今ありますか。フライパン、タンブラーなどにおけるイニシアチブありますか。それとも、これは通常のベース、ノーマルベースでしょうか。スチール、あるいはその他の鉄鋼価格など、あるいは物流費。こういったものもサーモスビジネスに影響を与えていると思いますので。

ドレイパー [A]：はい。おっしゃるとおりです。ここ、逆風になっています。このステンレススチールの逆風です。しかしながら、新しいこの製造拠点などで最適化を図り、マレーシア、そしてフィリピンの拠点でも最適化を図っています。ここでの操業がうまくいっていますので、そして非常にコスト効率の良い場所でもありますので、ここで生産性の改善も図っています。もう少し一貫性を持って操業できるようになれば、われわれの利益も効いてくると思います。サーモスビジネスは非常に過去数四半期回復してきておりまして、今も改善を続けています。ただ、残念ながら今、日本におけるまん延防止等重点措置（新型コロナウイルス感染症 感染防止措置）によって、現在 80%の操業度となっております。

Moroishi [A]: Yes. In the Thermos business, the productivity improvement in the Philippine plant is progressing and that is bearing fruit.

Yamada [Q]: Okay. So, there are the big improvements in the Philippine productivities. And, if that's the case, may I understand that, if things come back to normal status, that means that the demand for Thermos bottles, as well as other main businesses, are coming back?

And also, if, once the logistic costs settle down to the normal level, may we expect better OP margin in Thermos business in the future? [Inaudible] used to be back in maybe 2019?

諸石 [A]: 引き続き諸石です。売上がどこまで戻るのが利益率にも影響していきますので、そのところがまだ見通しにくいところで、答えにくいところになっております。

Yamada [M]: Okay. Understood. Thanks very much.

縦山 [M]: UBS 証券 大村様、お願いいたします。

大村 [Q]: 2 回目で恐縮です。1 点だけ追加でお願いします。エレクトロニクス関連の工事の案件の受注動向と、あとは今後の見通し、あと御社の案件受注に向けた、獲得に向けた体制に対する考え方なのですけれども、今後、国内外で半導体工場の増設がかなりのペースで行われると思うのですけれども、それに対する御社のお考えをお願いできますでしょうか。

Draper [A]: Overall, on the Electronics side, we're certainly trying to be involved in any new bids, whether those are in the US or Japan. So, we're actively engaged in opportunities, but I don't want to make any necessary comments on the success or lack of success that we may have. But, Moroishi-san, if you want to add a few comments?

諸石 [A]: 特にアジア、台湾等での案件に対して、これから忙しくなってくるだろうなという、そういうふうを考えております。

大村 [Q]: ありがとうございます。御社の体制として人員を補強しているとか、それに向けて準備というのが進んでいるという理解をしておけばいいですか。つまり、その部分のコストというのは、来期に渡って上がってくる方向なのか、そんなことはないのか、どちらでしょうか。

諸石 [A]: 仕事が増えるということで、いい方向に動くように準備が進んでおります。

大村 [M]: 分かりました。ありがとうございます。以上です。

縦山 [M]: 皆様、ご質問ありがとうございました。お時間の都合によりまして、お受け付けできなかったご質問につきましては、後日、個別の取材で回答させていただきたく存じます。

それでは、これにて 2022 年 3 月期第 3 四半期決算説明テレフォンカンファレンスを終了させていただきます。なお、本日の電話会議の内容は後日、当社コーポレートサイトの IR ページにて公開する予定でございます。本日はご多用のところ、当社のテレフォンカンファレンスにご参加いただき、また、多くのご質問をお寄せいただき誠にありがとうございました。 [了]

山田 [Q]: 分かりました。フィリピンの生産性が改善しているということですね。それでは、もしまたまた状況が正常化しまして、サーモスのボトルの需要が回復して、その他の主要事業の需要も戻ってきてまして、この物流コストが落ち着きましたら、通常レベルに落ち着いたら、これはより良い OP マージンがサーモスビジネスで将来は期待できるのでしょうか。例えば 2019 年よりも良い水準になってくるのでしょうか。

Moroishi [A]: This is Moroishi speaking. So, how much the top line will recover will determine the profit margin. So, this is still hard to foresee. It's hard to answer at this point in time.

山田 [M]: 分かりました。ありがとうございます。

Momiyama [M]: UBS Securities, Mr. Omura, please.

Omura [Q]: This is the second time. I have one additional question. The Electronics-related construction order situation, and the forecast for the future orders, and your initiatives going forward, the semiconductor factories will be constructed more in Japan. Any plans for your company to deal with this?

ドライバー [A]: エレクトロニクスですけれども、新しいビジネスに関与しようと思っています。米国であろうと日本であろうと、アクティブにいろいろな機会に関与していきたいと思います。しかし、成功するか、成功しないか分かりませんので、ちょっと諸石さんのほうから申します。

Moroishi [A]: For projects in Asia and Taiwan, I think we will become busy going forward. We expect to become busy.

Omura [Q]: Thank you very much. Are you prepared for this situation? I mean, have you budgeted necessary costs for that towards the next fiscal year to be prepared for this environmental change?

Moroishi [A]: Well, we believe that we will have more jobs. And so, we are being prepared so that we will be able to go into a better position or direction.

Omura [Q]: Thank you very much.

Momiyama [M]: If you have any questions that we were unable to answer due to time constraints, we will be happy to answer them in a separate interview at a later date.

This concludes the 3Q fiscal year ending 2022 earnings call. The content of today's conference call will be posted on the IR page of our corporate website at a later date.

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

[END]

脚注

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

注意事項

本資料は、証券取引上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。

また、本説明会および本資料には、将来に関する計画や戦略、業績に関する予想や見通しが記述されております。これらは現時点で入手可能な情報に基づいて当社が判断・想定したものであり、実際の業績はさまざまなリスクや不確実性（経済動向、市場需要、為替レート、税制や諸制度などがございすが、これらに限りません）を含んでおります。

このため、現時点での見込みとは異なる可能性がございすことをご含みおきいただき、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。

Document Notes

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

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.