



日本酸素ホールディングス株式会社

2022年3月期 第1四半期決算テレフォンカンファレンス

2021年7月30日



NIPPON SANSO Holdings Corporation

Q1 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2022 Telephone Conference

July 30, 2021

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

原文 Original Transcription	同時通訳文 Simultaneous interpreting Transcription *
<p>登壇</p> <p>縦山：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1四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 部の縦山と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。</p> <p>開会にあたり、幾つかご案内させていただきます。まず今回のカンファレンス資料ですが、先ほど開示いたしました決算短信、および決算補足資料でございます。ご参加の皆様には、お手元にご用意いただきたく存じます。</p> <p>次に本日の説明者ですが、執行役員 財務・経理室長 兼 CFO ドレイパー、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。</p> <p>続いて本日のプログラムですが、まず CFO のドレイパーより開会のご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。</p> <p>なお、本日は日本語と英語のバイリンガルで実施しており、同時通訳を実施しております。皆様には、それぞれの言語の電話回線をお伝えしておりますので、誠に恐れ入りますが日本語回線の方は日本語で、英語回線の方は英語でお話いただきますようお願い申し上げます。</p> <p>質疑応答では、主に英語スピーカーのドレイパーが回答いたします。英語での対話を希望される方は、英語回線よりご参加ください。それでは、CFO のドレイパーより開会あいさつを申し上げます。</p> <p>Draper: Thank you very much, Momiyama-san. Good evening, everyone, and thank you for joining our first quarter earnings call for Nippon Sanso Holdings (NSHD) here on a late Friday afternoon. I will provide a quick business update on the first quarter, and then we'll make some comments on our fiscal year ending March 2022, before turning the call over to Umehara-san, NSHD's General Manager, Investor Relations.</p> <p>First and foremost, I would like to recognize our nearly 20,000 employees around the world for their outstanding performance and efforts during these complex times. Our employees are by far our greatest assets, and their hard work and contributions drive our success and performance.</p> <p>Moving to the quarter. For the first quarter, April to June, as compared to prior year, sales were up over 18% and core operating income up just below 75%. A very good quarter for us. These results reflect a strong recovery across all 5 of our operating segments.</p> <p>As you may recall, Q1 of 2021 included the months which were most negatively impacted by COVID-19, so the YoY growth was anticipated to increase significantly. The results were also slightly above our expectations.</p> <p>Excluding favorable currency tailwinds, primarily from the euro, US dollar, and Australian dollar, sales remained up a robust 14%, and core operating income 70%. In addition, our free cash flow for the quarter increased 45% as compared to prior year. Cash flows remain strong and resilient.</p>	<p>Presentation</p> <p>Momiyama: 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 Q1 fiscal year ending 2022. My name is Momiyama from the IR Division, Group Finance and Accounting Office. Thank you very much for joining us.</p> <p>I would like to give you some information about today's conference. First of all, the conference materials of the financial results and supplementary materials that we have just released. I would like all participants to have them in your hands.</p> <p>We have 4 presenters today. Draper, Executive Officer, Group Finance and Accounting Office, and CFO; Moroishi, Executive Officer, Corporate Planning Office; Umehara, General Manager of IR; and Yoshida, General Manager of Accounting.</p> <p>The program for today will begin with opening remarks by Mr. Draper, CFO. After that, Mr. Umehara, General Manager of IR, will provide an overview of the financial results, along with the presentation materials. Finally, there will be time for Q&A.</p> <p>Please note that today's presentation will be bilingual, in Japanese and English, based on simultaneous interpretation provided. We have provided phone lines for each language, so please speak in Japanese, if you are on the Japanese line, and in English if you are on the English side. Thank you for your kind cooperation.</p> <p>During the Q&A session, Alan Draper will be the main speaker, and he will be speaking in English.</p> <p>Mr. Draper, CFO, will now make opening remarks. Please go ahead.</p> <p>ドレイパー：ありがとうございます、縦山さん。皆様こんばんは。本日は、日本酸素ホールディングス第1四半期決算発表に金曜の夜に関わらず参加をありがとうございます。それでは第1四半期の業績のアップデートをさせていただき、そしてその後、2022年3月期に関しコメントをし、その後、日本酸素 IR 部長、梅原さんにバトンをタッチします。</p> <p>まずはじめに、世界中の2万人近い従業員に対し、この困難な状況下での素晴らしい業績と尽力に感謝申し上げます。従業員が間違いなくわれわれ最大の資産であり、その尽力と貢献が業績を牽引しています。</p> <p>第1四半期の、これは4-6月期ですが、売上収益は前年比18%増、コア営業利益は75%近く増加しました。非常にいい四半期でありました。この業績は全ての5セグメント、全てにおける力強い回復を反映しています。</p>

However, we, as an organization, will increase our focus on reducing working capital, which will allow us to drive down debt and increase our operating cash flows.

For the fiscal year ending 2022, I remain confident that we'll meet our full year guidance of JPY865 billion and core operating income guidance of JPY96 billion. In addition, my confidence in our outlook does not consider the positive currency tailwind as a result of the yen's weakness.

As a reminder, the budget is based on EUR1 equaling JPY125, USD1 equaling JPY105, and AUD1 equaling JPY74.

Lastly, while I'm confident in our full year expectations, we have identified several headwinds on the horizon, such as inflation pressures on power, utilities, raw materials, and wages. We also have employment hiring challenges in the United States due to shortage of workers.

We have some helium supply chain disruption. Also, which is most concerning to all of us, a resurgent virus, which is taking hold across many geographies faster than vaccine rollouts occur.

We are working hard to mitigate these risks through price initiatives, improved recruiting efforts, identifying and contracting alternative sources, driving productivity improvement, and cost reduction actions around the globe.

I will now pass the call over to Umehara-san for an overall business update. Thank you very much for your time.

梅原: それでは、私、IR部の梅原より、2022年3月期1Qの決算概要について説明いたします。本日の説明は、先ほど縦山からもありましたけれども、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。

まず、事業環境について触れますと、新型コロナウイルス感染症はワクチンの接種が進んでいるものの地域差もあり、また収束の見通しが立っているとはいえない状況でございます。当社グループにおいては、現時点で産業ガスの生産および供給には支障は出てございません。

ご記憶かと思いますが、2021年第1四半期はコロナの影響を最も受けた月が含まれていたため、前年比の増加は大きいことを予想しておりましたが、今回の業績はわれわれの予想を少し上回っています。

主にユーロ、米ドル、そして豪ドルによる為替差益を除き売上収益は14%増、コア営業利益は70%増でした。

加えて、われわれのフリー・キャッシュ・フローは、第1四半期に前年比45%増加しています。キャッシュ・フローは引き続き堅調です。しかしながら、われわれ組織として今後運転資本の削減による営業キャッシュ・フローの増加と、債務削減の加速に注力をしてまいります。

2022年度には、通期の売上収益のガイダンスである8,650億円、コア営業利益960億円を達成可能であると確信しています。加えて、この見通しに対する私の確信には円安による為替の追い風を考慮していません。ちなみに、予算における為替の前提はユーロ、1ユーロ125円、1米ドル105円、そして1豪ドル74円としております。

最後に、通期予想に自信を持っておりますが、次に述べる逆風を特定しております。例えば電力、ユーティリティ、原材料、賃金などのインフレ圧力。そして米国における人手不足による雇用の難しさもあります。また、ヘリウムのサプライチェーンと供給元の混乱もあります。そして最も懸念しているのが、世界の多くの地域でワクチンの展開よりもウイルスの再拡大のスピードが速いことでもあります。

これらのリスクの緩和をすべく、価格の取り組み、採用活動の改善、そして代替供給元の特定と契約の締結、そして生産性向上、またコスト削減を世界中で進めています。

それでは、梅原さんから事業全体の最新状況をお伝えします。ご清聴ありがとうございました。

Umehara: Thank you very much. I, Umehara, from IR, would like to continue explaining the first quarter financial results for the fiscal year ending March 2022. Today's explanation is presented on our website, as Momiya-san said, and will proceed in accordance with the supplementary material on financial results. If you have one, please refer to that material.

First of all, regarding the business environment, although the new COVID infectious disease has [progressed] with vaccination, there are still regional differences. It cannot be said that there are prospective conversions yet. However, at the present time, our group has not experienced any obstacles to the production and supply of industrial gases.

業績概要

	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比		2022年3月期
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	通期予想 (5月10日発表)
(単位: 億円)					
売上収益	1,845	2,183	+338	+18.3%	8,650
コア営業利益	140	245	+105	+74.6%	960
コア営業利益率	7.6%	11.3%			11.1%
非経常項目	-	-	-		5
営業利益 (IFRS)	140	245	+105	+74.6%	965
営業利益率	7.6%	11.3%			11.2%
金融損益	-25	-23	+2		-105
税引前四半期利益	114	222	+108	+93.1%	860
法人所得税	-38	-57	+19		-260
四半期利益	76	164	+88	+115.0%	600
(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	74	160	+86	+116.0%	582
四半期利益率	4.0%	7.4%			6.7%
非支配持分に帰属する四半期利益	1	3	+2		18
為替レート (円)	USD (米ドル)	107.38	109.76		105
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	118.74	132.44		125
	AUD (豪ドル)	71.69	84.15		74

それでは、5 ページより業績概要をご説明いたします。

売上収益は 2,183 億円で前期比プラス 338 億円、プラスの 18.3%の増収となりました。前期と比較して、為替の換算レートによる影響額は 74 億円プラス方向にあります。この影響を除くと、264 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、ユーロ、オーストラリアドルに対する円安の影響がございました。US ドルで 9 億円、ユーロで 40 億円、オーストラリアドルで 9 億円の影響です。

次に、コア営業利益ですが、245 億円で前期比プラス 105 億円、プラス 74.6%の増益となりました。為替の換算の影響はプラスの 7 億円で、この影響を除くと 98 億円の増益となります。

次に、非経常項目ですが、当四半期での計上はございませんでした。よって営業利益も 245 億円となり前期比プラス 105 億円、プラス 74.6%の増益となりました。

続いて、金融損益ですがマイナスの 23 億円計上されており、前期比でプラスの 2 億円です。

親会社の所有者に帰属する四半期利益は 160 億円で、前期比プラス 86 億円、プラス 116%の増益となり、全体を通じまして大幅な増収増益となりました。

Consolidated results

	FYE2021	FYE2022	YoY		FYE2022
	Q1 (Apr.-Jun.)	Q1 (Apr.-Jun.)	Difference	% Change	Full-term forecast (Announced on May 10)
(Unit: ¥bn.)					
Revenue	184.5	218.3	+33.8	+18.3%	865.0
Core operating income	14.0	24.5	+10.5	+74.6%	96.0
Core OI margin	7.6%	11.3%			11.1%
Non-recurring items	-	-	-		0.5
Operating income (IFRS)	14.0	24.5	+10.5	+74.6%	96.5
OI margin	7.6%	11.3%			11.2%
Financial income and expenses	-2.5	-2.3	+0.2		-10.5
Income before income taxes	11.4	22.2	+10.8	+93.1%	86.0
Income tax expenses	-3.8	-5.7	+1.9		-26.0
Net income	7.6	16.4	+8.8	+115.0%	60.0
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	7.4	16.0	+8.6	+116.0%	58.2
NI margin	4.0%	7.4%			6.7%
Net income attributable to non-controlling interests	0.1	0.3	+0.2		1.8
Forex: (Unit: JPY)	USD	107.38	109.76		105
(average rate during the period)	EUR	118.74	132.44		125
	AUD	71.69	84.15		74

Please turn to page 5. This provides the overview of our business performance. Revenue amounted to JPY218.3 billion, an increase of JPY33.8 billion, or 18.3% from the previous fiscal year. The impact of foreign currency translation rate compared with the previous fiscal year was plus-JPY7.4 billion.

Excluding this impact, net sales increased by JPY26.4 billion. The impact of foreign currency translation rate was mainly due to the depreciation of the yen against the US dollar, euro, and Australian dollar, US dollar, JPY900 million, euro, JPY4billion, and Australian dollar, JPY900 million.

In terms of core operating income, we recorded a YoY increase of JPY10.5 billion, or 74.6%, to JPY24.5 billion. The impact of foreign currency translation is JPY700 million. Excluding this impact, operating income will increase by JPY9.8 billion.

Next is a non-recurring item, but it was not recorded in this quarter. As a result, including this non-recurring item, operating income was JPY24.5 billion, up JPY10.5 billion, or 74.6% from the previous year.

Next is financial gains and losses. Minus JPY2.3 billion was recorded, and this is plus JPY200 million compared with the previous fiscal year. Quarterly profit attributable to owners of the parent increased by JPY8.6 billion, plus 116% from the previous fiscal year, to JPY16 billion, resulting in a significant increase in both sales and profit throughout the Company.

1. 2022年3月期 第1四半期業績

業績概要（セグメント別） [組替再表示*]

(単位：億円)	2021年3月期 第1四半期	2022年3月期 第1四半期		前年同期比		為替影響
		金額	構成比	増減額	増減率	
日本ガス事業	売上収益	769	830	+61	+8.0%	
	セグメント利益	47	65	+18	+36.9%	
	セグメント利益率	6.2%	7.8%			
米国ガス事業	売上収益	448	516	+68	+15.1%	+9
	セグメント利益	35	70	+35	+100.1%	+1
	セグメント利益率	7.8%	13.6%			
欧州ガス事業	売上収益	351	474	+123	+35.3%	+40
	セグメント利益	33	66	+33	+99.1%	+3
	セグメント利益率	9.5%	14.0%			
アジア・オセアニアガス事業	売上収益	225	292	+67	+29.8%	+23
	セグメント利益	21	30	+9	+40.8%	+3
	セグメント利益率	9.6%	10.4%			
サーモス事業	売上収益	49	67	+18	+36.0%	+1
	セグメント利益	6	15	+9	+143.8%	+0
	セグメント利益率	12.4%	22.3%			
調整額	売上収益	0	0	+0	-0.2%	
	セグメント利益	-3	-1	+2	—	
連結合計	売上収益	1,845	2,183	+338	+18.3%	+74
	セグメント利益	140	245	+105	+74.6%	+7
	コア営業利益率	7.6%	11.3%			

* 組替再表示：2022年3月期でセグメント区分の内訳組替を実施したため、2021年3月期は新たなセグメント区分に基づき表示しています。また、旧・国内ガス事業は、2022年3月期より「日本ガス事業」に改称します。



なお、今期より事業セグメントの区分名称につきまして、これまで国内ガス事業と言っていたものを日本ガス事業に変更しております。

また、昨年10月に日本酸素ホールディングスになったことを受けて、2022年度3月期より、今期よりセグメント業績の内訳について、日本ガス事業とアジア・オセアニアガス事業について一部組替えを行っております。

ただ、今期の実績の前期比が同じ条件で比較ができるよう、前期比実績のほうを組替えて数値の置き換えたものを表示しております。

1. Q1 FYE2022 Business performance

Results by Segment [Reclassified*]

(Unit: ¥bn.)	FYE2021 Q1	FYE2022 Q1		YoY		
		金額	Composition ratio	Difference	% Change	Forex impact
Gas business in Japan	Revenue	76.9	83.0	+6.1	+8.0%	
	Segment OI	4.7	6.5	+1.8	+36.9%	
	Segment OI margin	6.2%	7.8%			
Gas business in the U.S.	Revenue	44.8	51.6	+6.8	+15.1%	+0.9
	Segment OI	3.5	7.0	+3.5	+100.1%	+0.1
	Segment OI margin	7.8%	13.6%			
Gas business in Europe	Revenue	35.1	47.4	+12.3	+35.3%	+4.0
	Segment OI	3.3	6.6	+3.3	+99.1%	+0.3
	Segment OI margin	9.5%	14.0%			
Gas business in A&O*	Revenue	22.5	29.2	+6.7	+29.8%	+2.3
	Segment OI	2.1	3.0	+0.9	+40.8%	+0.3
	Segment OI margin	9.6%	10.4%			
Thermos business	Revenue	4.9	6.7	+1.8	+36.0%	+0.1
	Segment OI	0.6	1.5	+0.9	+143.8%	+0.0
	Segment OI margin	12.4%	22.3%			
Adjustment	Revenue	+0.0	+0.0	+0	-0.2%	
	Segment OI	-0.3	-0.1	+0.2	—	
Consolidated total	Revenue	184.5	218.3	+33.8	+18.3%	+7.4
	Segment OI	14.0	24.5	+10.5	+74.6%	+0.7
	Core OI margin	7.6%	11.3%			

* Reclassified: As a result of the reclassification of segment classifications in FYE2022, figure for FYE2021 has been restated based on the new segment classifications.



From this fiscal year, domestic gas business has been changed to Japan gas business, in terms of the classification of business segments. In addition, since becoming Nippon Sanso Holdings in October 2020 last year, the breakdown of segment results has been partially reclassified for the Japan gas business and the Asia Oceania gas business, starting from fiscal year ending March 2022.

However, the results for the previous fiscal year were reclassified so that the results for the current fiscal year can be compared on the YoY basis under the same conditions. We will continue to explain the status of each segment.

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1四半期	構成比	第1四半期	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	32	4.2%	33	4.1%	+1	+4.9%
	バルク	248	32.3%	285	34.3%	+37	+14.8%
	オンサイト	173	22.6%	182	22.0%	+9	+5.3%
	特殊ガス	63	8.2%	71	8.6%	+8	+12.8%
	小計	517	67.3%	573	69.0%	+56	+10.8%
機器・工事 他	産業ガス関連	217	28.3%	216	26.1%	-1	-0.5%
	エレクトロニクス関連	33	4.4%	40	4.9%	+7	+20.6%
	小計	251	32.7%	257	31.0%	+6	+2.4%
合計	売上収益	769	100.0%	830	100.0%	+61	+8.0%
	セグメント利益	47		65		+18	+36.9%
	セグメント利益率	6.2%		7.8%			

売上収益増減要因	セグメント利益増減要因
<ul style="list-style-type: none"> 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 特殊ガス：エレクトロニクス向けの出荷数量増 機器・工事 他：医療関連、エレクトロニクス向けが堅調 	<ul style="list-style-type: none"> 燃料価格下落によるコスト低減 バルクでは、増収による増益 特殊ガス、エレクトロニクス機器・工事での増収による増益

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7ページになります。

売上収益は830億円で前期比プラス61億円、プラスの8%の増収となりました。

増減要因ですが、パッケージガスが1億円、バルクがプラスの37億円の増収です。ほぼ全てのガスで、前期比プラスとなりました。国内製造業の需要は、鉄鋼、非鉄、金属加工、化学など全般的に回復をしてきております。

続きまして、オンサイトはプラスの9億円の増収となりました。需要面で鉄鋼、特殊鋼、非鉄向けの回復の影響によるものです。

また、特殊ガスはプラスの8億円。こちらはメモリー、CMOSでの需要は前期もコロナの影響というのほとんど受けずに来ましたが、今期も引き続き堅調です。

続いて、機器・工事の産業ガス関連では、マイナスの1億円の減収です。続いて、エレクトロニクス、こちらも機器になりますけれども、半導体向けの工事とMOCVD装置の関連合わせて、プラスの7億円の増収となりました。

次にセグメント利益ですが、65億円で前期比プラス18億円、プラス36.9%の増益となりました。増減の要因ですけれども、電力、燃料調整費の低下で、現時点では前期比まだプラスで出ております。プラスの2億円の増益です。

Gas business in Japan

(Unit: ¥bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q1	Composition ratio	Q1	Composition ratio	Difference	% Change	
Gases	Packaged	3.2	4.2%	3.3	4.1%	+0.1	+4.9%
	Bulk	24.8	32.3%	28.5	34.3%	+3.7	+14.8%
	On-site	17.3	22.6%	18.2	22.0%	+0.9	+5.3%
	Specialty gases	6.3	8.2%	7.1	8.6%	+0.8	+12.8%
	Subtotal	51.7	67.3%	57.3	69.0%	+5.6	+10.8%
Equipment and construction, other	Industrial Gases-related	21.7	28.3%	21.6	26.1%	-0.1	-0.5%
	Electronics-related	3.3	4.4%	4.0	4.9%	+0.7	+20.6%
	Subtotal	25.1	32.7%	25.7	31.0%	+0.6	+2.4%
Total	Revenue	76.9	100.0%	83.0	100.0%	+6.1	+8.0%
	Segment OI	4.7		6.5		+1.8	+36.9%
	Segment OI margin	6.2%		7.8%			

Reasons for change in Revenue	Reasons for change in Segment OI
<ul style="list-style-type: none"> Bulk & On-Site (Air separation gases): Demand rebounds in manufacturing sectors. Specialty gases: Increased shipment volume for Electronics sector. Equipment and construction, other: Steady demand for medical-related and Electronics applications. 	<ul style="list-style-type: none"> Lower costs due to falling fuel prices. In bulk gases, earnings increased due to an increase in revenue. In specialty gases, electronics equipment and construction, earnings increased due to an increase in revenue.

First of all, regarding the Japan gas business, please refer to page 7 of the material. Revenue amounted to JPY83 billion, a YoY decrease of JPY6.1 billion, or 8%. As for the factors for increase and decrease, packaging, plus-JPY100 million, and bulk sales increased by JPY3.7 billion.

Almost all gas sales were positive compared with the previous fiscal year. Demand in the domestic manufacturing industry is recovering in general, including for steel, nonferrous metals, metal processing, and chemicals.

Next, on-site sales increased by JPY900 million. This was due to the impact of recovery in demand for steel, special steel, and nonferrous metals. Specialty gas, plus JPY800 million.

Demand in memory and CMOS was largely unaffected by COVID-19 in the previous fiscal year but continued to be firm in the current fiscal year.

Industrial gas-related sales in the equipment and construction segment decreased by JPY100 million. Electronics-related sales, this is also equipment, rose JPY700 million in combination with the construction for semiconductors and MOCVD equipment.

Next, in terms of segment income, we recorded a YoY increase of JPY1.8 billion, or 36.9%, to JPY6.5 billion.

As for the increase in decrease, operating income increased by JPY200 million YoY due to a decrease in fuel adjustment expenses for electricity costs.

In packaging and bulk, operating income increased by JPY1.2 billion due to an increase in demand in the domestic manufacturing industry. On site operating income increased by JPY200 million due to higher sales for steel, special steel, and other factors.

In specialty gases, demand for semiconductor memories and CMOS sensors was firm and profit rose JPY200 million from the previous fiscal year.

In the equipment and construction business, although there was special demand in the medical-related field, overall profits, including those for plants, gas-related equipment, and welding and cutting related operations declined by JPY200 million. Electronics-related equipment construction posted an increase of JPY200 million.

パッケージ、バルクでは国内製造業の全般的な需要が増えているところで、プラスの12億円の増益です。また、オンサイトでは特殊鋼向けの増収などがございまして、プラス2億円の増益となっております。

特殊ガスでは、半導体メモリー、CMOSセンサーなど需要が堅調で、損益としても前期比プラス2億円の増益となりました。

機器・工事では、医療関連の特需も引き続き出ておりますが、プラント、ガス機器、溶断・溶接関係を含めた全体としてはマイナスの2億円の減益となっております。また、エレクトロニクス関連の機器・工事はプラスの2億円の増益となりました。

1. 2022年3月期 第1四半期業績

業績概要（米国ガス事業）

	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比	
	第1四半期	構成比	第1四半期	構成比	増減額	増減率
(単位：億円)						
ガス	パッケージ	108	24.2%	111	21.5%	+3 +2.3%
	バルク	187	41.8%	224	43.5%	+37 +19.7%
	オンサイト	54	12.1%	55	10.7%	+1 +1.0%
	特殊ガス	18	4.0%	16	3.2%	-2 -9.3%
	小計	369	82.2%	407	78.9%	+38 +10.4%
機器・工事 他	産業ガス関連	65	14.6%	92	18.0%	+27 +41.3%
	エレクトロニクス関連	14	3.1%	16	3.2%	+2 +15.5%
	小計	79	17.8%	109	21.1%	+30 +36.8%
合計	売上収益	448	100.0%	516	100.0%	+68 +15.1%
	セグメント利益	35		70		+35 +100.1%
	セグメント利益率	7.8%		13.6%		

※為替換算による影響：売上収益 +9億円、セグメント利益 +1億円

売上収益増減要因	セグメント利益増減要因
<ul style="list-style-type: none"> ・バルク：製造業全般で需要が回復 ・オンサイト：供給先の稼働は前期並み ・機器・工事 他：溶接・溶断関連で需要が回復 	<ul style="list-style-type: none"> ・バルクでは、出荷数量の増加による増収による増益に加え、採算性が改善 ・溶接・溶断関連での増収による増益



次に、米国ガス事業の説明をいたします。資料の8ページになります。

米国ガス事業の売上収益ですが、516億円で前期比プラス68億円、プラス15.1%の増収となりました。為替による影響はプラス方向9億円で、この影響を除いた事業ではプラスの58億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、為替による影響が含まれておりますが、為替影響を除いた前期比増減額を申し上げます。

パッケージガスは横ばいです。バルクはプラスの33億円。オンサイトはマイナスの1億円。特殊ガス、マイナスの2億円。

1. Q1 FYE2022 Business performance

Gas business in the U.S.

	FYE2021		FYE2022		YoY	
	Q1	Composition ratio	Q1	Composition ratio	Difference	% Change
(Unit: ¥bn.)						
Gases	Packaged	10.8	24.2%	11.1	21.5%	+0.3 +2.3%
	Bulk	18.7	41.8%	22.4	43.5%	+3.7 +19.7%
	On-site	5.4	12.1%	5.5	10.7%	+0.1 +1.0%
	Specialty gases	1.8	4.0%	1.6	3.2%	-0.2 -9.3%
	Subtotal	36.9	82.2%	40.7	78.9%	+3.8 +10.4%
Equipment and construction, other	Industrial Gases-related	6.5	14.6%	9.2	18.0%	+2.7 +41.3%
	Electronics-related	1.4	3.1%	1.6	3.2%	+0.2 +15.5%
	Subtotal	7.9	17.8%	10.9	21.1%	+3.0 +36.8%
Total	Revenue	44.8	100.0%	51.6	100.0%	+6.8 +15.1%
	Segment OI	3.5		7.0		+3.5 +100.1%
	Segment OI margin	7.8%		13.6%		

※Forex translation impact: Positive impacts of ¥0.9bn. on revenue and ¥0.1bn. on segment OI

Reasons for change in Revenue	Reasons for change in Segment OI
<ul style="list-style-type: none"> ・ Bulk gas: Demand rebounds in manufacturing sectors. ・ On-site: Net customer demand up slightly from prior year. ・ Equipment and construction, other: Demand recovered in welding and cutting related fields. 	<ul style="list-style-type: none"> ・ In bulk gas, earnings increased due to favorable revenue from increased shipment volume, and profitability improved. ・ In welding and cutting related businesses, earnings increased due to an increase in revenue.



Next, I would like to explain about the gas business in the United States. Please refer to page 8 of the material. Revenue in the gas business in the United States rose JPY6.8 billion, or 15.1%, to JPY51.6 billion. Foreign exchange rate impact was positive JPY900 million. Excluding this impact, sales would have increased by JPY5.8 billion.

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

The figure is unchanged for packaging. Bulk, a positive JPY3.3 billion; on-site, negative JPY100 million; specialty gas, negative JPY200 million; electronics related, positive JPY200 million for equipment and construction; and industrial gas related, including welding and cutting, a positive JPY 2.6 billion.

Packaged gas is especially unchanged. All the positive trends are seen in steel and metal processing. Bulk gas sales increased by JPY3.3 billion, but almost all gases, mainly air separation gases were positive YoY. In addition, transportation, equipment-related products such as steel and automobile, and carbon dioxide gas for beverages and food also recorded YoY gains. On-site is negative JPY100 million. Overall, demand is weak, particularly for chemicals.

機器・工事ではエレクトロニクス関連はプラスの2億円。産業ガス関連、溶接・溶断関連が含まれますけれども、こちらはプラスの26億円となります。

パッケージガスは、鉄鋼、金属加工でプラス傾向が見られますが、ほぼ横ばいでした。

バルクガスは33億円の増収ですが、セパレートガスを中心にほぼ全てのガスが前期比でプラスです。鉄鋼、自動車など輸送機器関連に加えて、飲料・食品向けの炭酸等のガスも前期比でプラスとなっております。

オンサイトはマイナス1億円ですが、全般的に少し弱い、特に化学向けが弱い状況です。

続いて、エレクトロニクス向けの特種ガスは、もともとコロナの影響は受けておりませんでした、マイナスの2億円の減収となっております。

また、エレクトロニクス向けの機器・工事については、プラスの2億円となっております。溶断・溶接関係の販売は、自動車向け金属加工などの需要増によりまして、プラスの26億円と大幅に増収となっております。

続いてセグメント利益ですが、70億円で前期比プラス35億円、プラス100.1%の大幅な増益となりました。為替の影響は、ほとんどございません。

前期の1Qは、新型コロナウイルス感染症拡大の経済減速の影響を大きく受けておりましたが、現在は、バルクガスなどは前年同期を超える回復をしております。数量増や価格改定の効果等で、35億円の増益となっております。

1. 2022年3月期 第1四半期業績

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1四半期	構成比	第1四半期	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	84	24.1%	107	22.7%	+23	+27.3%
	バルク	164	46.7%	223	47.0%	+59	+36.1%
	オンサイト	54	15.4%	81	17.1%	+27	+50.4%
	特種ガス	15	4.4%	23	5.0%	+8	+53.5%
	小計	318	90.7%	436	91.9%	+118	+37.0%
機器・工事 他	産業ガス関連	32	9.3%	38	8.1%	+6	+18.1%
	小計	32	9.3%	38	8.1%	+6	+18.1%
合計	売上収益	351	100.0%	474	100.0%	+123	+35.3%
	セグメント利益	33		66		+33	+99.1%
	セグメント利益率	9.5%		14.0%			

※為替換算による影響: 売上収益 +40億円、セグメント利益 +3億円

売上収益増減要因	セグメント利益増減要因
・バルク・パッケージ・オンサイト: 製造業全般で需要が回復 (前期は新型コロナウイルス感染症拡大による業績影響は大)	・全般で増収による増益 (前期は新型コロナウイルス感染症拡大による業績影響は大)

Specialty gases for electronics were not originally affected by COVID-19, but a negative JPY200 million, a decline of JPY200 million. Equipment construction for electronics, positive JPY200 million. Welding and cutting related sales rose sharply due to an increase in demand for metal processing and other products for automobiles rose sharply to JPY 2.6 billion.

Segment income increased significantly. It's JPY7 billion YoY, increase of JPY3.5 billion or 100.1%. There is virtually no impact from foreign exchange rates.

In the previous fiscal year, Q1 was significantly affected by the economic slowdown caused by the spread of COVID-19. Now, however, bulk gases and other products are recovering more than in the same period of the previous fiscal year. As a result, operating income increased by JPY3.5 billion due to volume increases and price effects.

1. Q1 FYE2022 Business performance

Gas business in Europe

(Unit: ¥bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q1	Composition ratio	Q1	Composition ratio	Difference	% Change	
Gases	Packaged	8.4	24.1%	10.7	22.7%	+2.3	+27.3%
	Bulk	16.4	46.7%	22.3	47.0%	+5.9	+36.1%
	On-site	5.4	15.4%	8.1	17.1%	+2.7	+50.4%
	Specialty gases	1.5	4.4%	2.3	5.0%	+0.8	+53.5%
	Subtotal	31.8	90.7%	43.6	91.9%	+11.8	+37.0%
Equipment and construction, other	Industrial Gases-related	3.2	9.3%	3.8	8.1%	+0.6	+18.1%
	Subtotal	3.2	9.3%	3.8	8.1%	+0.6	+18.1%
Total	Revenue	35.1	100.0%	47.4	100.0%	+12.3	+35.3%
	Segment OI	3.3		6.6		+3.3	+99.1%
	Segment OI margin	9.5%		14.0%			

※Forex translation impact: Positive impacts of ¥4.0bn. on revenue and ¥0.3bn. on segment OI

Reasons for change in Revenue	Reasons for change in Segment OI
・Bulk, packaged and on-site: Demand rebounds in manufacturing sectors. (In the previous fiscal year (FYE2021), the COVID-19 infection spread had a significant impact on our business performance in this segment.)	・Overall, increase in earnings due to higher revenue. (In the previous fiscal year (FYE2021), the COVID-19 infection spread had a significant impact on our business performance in this segment.)

次に、欧州事業の業績を説明いたします。資料の9ページです。

前期は欧州事業については早い段階から主要エリアであるスペイン、イタリア、ドイツを中心に新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けておりましたが、前期の下半期からは回復基調が続いておりまして、売上収益については、ほぼ新型コロナウイルスの影響を受ける前の環境に戻っております。

欧州事業の売上収益は474億円、前期比プラス123億円で、プラス35.3%の増収となりました。為替による影響はプラス40億円で、この影響を除いた事業ではプラス83億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ので、除いた前期比増減額を申し上げます。

パッケージはプラスの13億円。バルクはプラスの40億円。オンサイトはプラスの21億円。また、特殊ガスもプラスの6億円。機器・工事では産業ガス関連などでプラスの2億円となっております。

パッケージでは、一部冷媒の事業でまだ弱いところがございますが、コロナ前の状況に戻りつつあります。また、バルクガスもセパレートガス、それ以外のものも含めてコロナ前の環境に戻りつつある状況です。

また、オンサイトは石油化学、化学向けの需要が堅調であることに加えて、鉄鋼向けの需要が回復していることで増収になっております。また特殊ガスも、ヨーロッパで主に車載向けの半導体等の需要が増えていることで増収につながっております。

続いて、セグメント利益ですが66億円、前期比プラス33億円、プラス99.1%と大幅な増益となります。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30億円の増益になります。

各製品における需要回復による販売数量増による増益効果が非常に大きいですが、一方、電力のコストの上昇も見られ、適宜行っている価格改定による影響というところでもカバーができています。

Next, I will explain the performance of our gas business in Europe. Page 9 of the material. In the previous fiscal year, sales in Europe were affected by the spread of COVID-19 from an early stage in our main areas, Spain, Italy, and Germany. However, recovery trends from the second half of the previous fiscal year have continued and revenue has almost returned to the business environment prior to the spread of COVID-19.

Revenue in Europe increased by JPY12.3 billion to JPY47.4 billion, positive 35.3%. Foreign exchange rate impact was positive JPY4 billion. Excluding this impact, sales would have increased by JPY8.3 billion.

Revenue by product in the supplementary material for financial results includes the impact of foreign exchange rates, but I would like to discuss the YoY changes by product, excluding the impact of foreign exchange rates. Packaging, positive JPY1.3 billion; bulk, positive JPY4 billion; on site, a positive JPY2.1 billion; specialty gas, a positive JPY600 million; and industrial gas-related equipment and construction, positive JPY200 million.

In the packaging business, other than the refrigerant business, sales are returning to the COVID-19 level. Bulk gas is also returning to the COVID-19 environment, air separation gas, carbon dioxide, and helium. On-site demand for petrochemicals and chemicals is firm. Sales is increasing mainly due to recovery in demand for steel. Specialty gases, demand is increasing mainly due to an increase in demand for semiconductors for automotive applications.

Segment income increased significantly to JPY6.6 billion, a YoY increase of JPY3.3 billion or 99.1%. Foreign exchange rate impact was positive JPY300 million, an increase of JPY3 billion, excluding the Forex impact. Higher sales volume resulting from recovery in demand for each product has had a significant impact on earnings. On the other hand, there has been upward trend in electricity costs and the impact of price revisions made as appropriate is also included.

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1四半期	構成比	第1四半期	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	7	3.2%	10	3.6%	+3	+48.6%
	バルク	87	38.9%	119	41.0%	+32	+36.7%
	オンサイト	8	3.7%	11	3.9%	+3	+38.4%
	特殊ガス	73	32.8%	81	27.8%	+8	+10.2%
	小計	177	78.5%	223	76.3%	+46	+26.2%
機器・工事 他	産業ガス関連	38	17.1%	53	18.4%	+15	+39.9%
	エレクトロニクス関連	10	4.4%	15	5.3%	+5	+54.1%
	小計	48	21.5%	69	23.7%	+21	+42.9%
合計	売上収益	225	100.0%	292	100.0%	+67	+29.8%
	セグメント利益	21		30		+9	+40.8%
	セグメント利益率	9.6%		10.4%			

※為替換算による影響: 売上収益 +23億円、セグメント利益 +3億円

売上収益増減要因	セグメント利益増減要因
<ul style="list-style-type: none"> ・ 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整調 ・ 機器・工事 他: 全般的に需要は回復 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 東南アジア全般での増収による増益 ・ 豪州でのLPガス事業は整調

次に、アジア・オセアニアの事業を説明いたします。資料の10ページになります。

アジア・オセアニアのガス事業でもエレクトロニクス向けを除き、昨年は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を各国とも受けました。現在も再び感染拡大している国もございますが、前年のような大きな影響を受ける状況には、今現在は至っておりません。

売上収益ですが、292億円で前期比プラス67億円、プラスの29.8%の増収となりました。為替による影響はプラス23億円で、この影響を除いた事業ではプラス44億円の増収となります。

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、除いた前期比増減額を申し上げます。

パッケージはプラスの3億円。バルクはプラスの21億円。オンサイトはプラスの3億円。特殊ガスはプラスの1億円。機器・工事では産業ガス関連でプラスの11億円。エレクトロニクス関連でプラスの5億円となります。

パッケージとバルクでは、フィリピンが前期ロックダウンからの回復となったこともあり、フィリピンでは5億円の増収。シンガポールも同様でプラスの3億円の増収。インドではプラスの3億円。ベトナムはプラスの2億円。タイではプラスの1億円。中国の産業ガスではプラスの1億円。豪州は主にLPガスが良かったというところで、プラスの7億円の増収となっております。

オンサイトは、シンガポールでプラスの1億円、ベトナムでプラスの2億円の増収となります。

Gas business in Asia & Oceania

(Unit: ¥bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q1	Composition ratio	Q1	Composition ratio	Difference	% Change	
Gases	Packaged	0.7	3.2%	1.0	3.6%	+0.3	+48.6%
	Bulk	8.7	38.9%	11.9	41.0%	+3.2	+36.7%
	On-site	0.8	3.7%	1.1	3.9%	+0.3	+38.4%
	Specialty gases	7.3	32.8%	8.1	27.8%	+0.8	+10.2%
	Subtotal	17.7	78.5%	22.3	76.3%	+4.6	+26.2%
Equipment and construction, other	Industrial Gases-related	3.8	17.1%	5.3	18.4%	+1.5	+39.9%
	Electronics-related	1.0	4.4%	1.5	5.3%	+0.5	+54.1%
	Subtotal	4.8	21.5%	6.9	23.7%	+2.1	+42.9%
Total	Revenue	22.5	100.0%	29.2	100.0%	+6.7	+29.8%
	Segment OI	2.1		3.0		+0.9	+40.8%
	Segment OI margin	9.6%		10.4%			

*Forex translation impact: Positive impacts of ¥2.3bn. on revenue and ¥0.3bn. on segment OI

Reasons for change in Revenue	Reasons for change in Segment OI
<ul style="list-style-type: none"> ・ Bulk gas: Demand is recovering. ・ Specialty gases: Shipment volume for electronics is steady. ・ Equipment and construction, other: Demand is recovering. 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Earnings increased due to higher sales in Southeast Asia. ・ LP gas business in Australia has been favorable.

Next, gas business in Asia and Oceania. Page 10 of the material. The gas business in Asia and Oceania was also affected by the spread of COVID-19 in all countries last year, except for those for electronics. Currently, infection is spreading again in some countries, but the situation has not reached the level of significant impact seen in the previous year.

Revenue rose JPY6.7 billion, or 29.8%, to JPY29.2 billion. Foreign exchange rate impact was positive JPY2.3 billion. Excluding this impact, sales would have increased by JPY4.4 billion.

Revenue by product in the supplementary materials for financial results includes the impact of foreign exchange rates, but I would like to discuss the YoY changes by product, excluding the impact of foreign exchange rates. Package, positive JPY300 million; bulk, positive JPY2.1 billion; on-site, positive JPY300 million; specialty gas, positive JPY100 million; industrial gas for equipment and construction, positive JPY1.1 billion; and electronics-related, positive JPY500 million.

In packaged and bulk gas, sales in the Philippines rose JPY500 million, reflecting a recovery from the previous fiscal year's lockdown. Similarly, sales in Singapore increased by JPY300 million; in India, a positive JPY300 million; Vietnam, a positive JPY200 million; Thailand, positive JPY100 million; industrial gas in China, positive JPY100 million; Australia, mainly LP gas performed well, a positive JPY700 billion.

On-site sales increased by JPY100 million in Singapore and JPY200 million in Vietnam.

In specialty gases, the semiconductor market remains firm despite regional differences. By country, China, a positive JPY100 million. Singapore, South Korea, Taiwan is unchanged from the previous fiscal year.

In the equipment and construction business, sales in Singapore, Malaysia of LNOX increased by JPY800 million due to the suspension of construction activities due to the lockdown in the previous fiscal year. Sales in Australia also increased by JPY300 million due to the recovery from this. Sales of electronics-related equipment and construction increased by JPY500 million, although construction work in Taiwan was on a percentage of completion basis.

Next, in terms of segment income, we recorded a YoY increase of JPY900 million, or 40.8%, to JPY3 billion. Foreign exchange rate impact is positive JPY300 million. If this effect is excluded operating income would have increased by JPY600 million.

特殊ガスは、半導体市況の地域差はございますが引き続き堅調です。国別では中国で1億円。シンガポール、韓国、台湾は前期並みとなっております。

機器・工事ではシンガポール、マレーシアの Leeden NOX で、前期ロックダウンにより建設活動の停止期間等がございました。そこからの回復ということでプラス8億円の増収。豪州でもプラス3億円の増収となっております。

エレクトロニクス関連の機器・工事は、台湾での工事が進行基準ベースではございますが、プラス5億円の増収となりました。

次にセグメント利益ですが、30億円となりまして前期比プラス9億円、プラスの40.8%の増益となりました。為替による影響はプラスの3億円で、この影響を除いた事業ではプラス6億円の増益となります。

国別に見ますと、Leeden NOX、シンガポール、マレーシアですけれども、こちらで前期並みです。フィリピンではプラスの4億円、ベトナムではプラスの1億円、タイではプラスの1億円、インドも同じくプラスの1億円の増益となっております。

豪州の Supagas では、LP が中心になりますけれども、仕入れ価格の上昇による販売価格の上昇、それに伴う販売数量の増加もありまして、2億円の増益となっております。

また、エレクトロニクス関連では特殊ガス、機器・工事、合わせまして前期並みとなっております。

1. 2022年3月期 第1四半期業績

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1四半期	構成比	第1四半期	構成比	増減額	増減率	
日本	43	86.7%	57	85.2%	+14	+33.5%	
海外	6	13.3%	10	14.8%	+4	+52.4%	
合計	売上収益	49	100.0%	67	100.0%	+18	+36.0%
	セグメント利益	6		15		+9	+143.8%
	セグメント利益率	12.4%		22.3%			

※為替換算による影響: 売上収益 +1億円、セグメント利益 +0億円

売上収益増減要因	セグメント利益増減要因
<ul style="list-style-type: none"> 日本: 主力のケータイマグラススポーツボトルの需要回復で出荷数量増。在宅での楽観もり需要の継続でフライパン・タンブラーは堅調。 海外: 各地域で出荷数量が増え、増収 	<ul style="list-style-type: none"> 日本: 増収による増益 海外: 持分法適用会社の販売は回復

By country, LNOX, Singapore, and Malaysia, sales were flat YoY; Philippines, positive JPY400 million; Vietnam, positive JPY100 million; Thailand, positive JPY100 million; and India, the same, positive JPY100 million.

Supagas in Australia, mainly in the case of the LP business, an increase of JPY200 million is attributable to an increase in selling prices due to an increase in purchase prices and an increase in sales volume. In the electronics-related business, sales of specialty gases, equipment, and construction were on par with the previous fiscal year.

1. Q1 FYE2022 Business performance

Thermos business

(Unit: ¥bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q1	Composition ratio	Q1	Composition ratio	Difference	% Change	
Japan	4.3	86.7%	5.7	85.2%	+1.4	+33.5%	
Overseas	0.6	13.3%	1.0	14.8%	+0.4	+52.4%	
Total	Revenue	4.9	100.0%	6.7	100.0%	+1.8	+36.0%
	Segment OI	0.6		1.5		+0.9	+143.8%
	Segment OI margin	12.4%		22.3%			

•Forex translation impact: Positive impacts of ¥0.1bn. on revenue and ¥0.0bn. on segment OI

Reasons for change in Revenue	Reasons for change in Segment OI
<ul style="list-style-type: none"> Japan: Shipment volume increased due to recovery in demand of vacuum insulated mugs for personal carrying use and sports bottles. Sales of frying pans and tumblers were steady due to continued demand for staying at home (new lifestyle under COVID-19 infection spread). Overseas: Sales increased due to higher shipment volume in each region. 	<ul style="list-style-type: none"> Japan: Earnings increased due to higher products sales. Overseas: Earnings at equity-method affiliates recovered.

続いて、サーモス事業について説明いたします。資料の 11 ページです。

サーモス事業も前期の 1Q は期初からコロナの影響を大きく受けており、その回復を反映しているということです。

売上収益は 67 億円で前期比プラス 18 億円、プラスの 36.0%の増収となりました。為替による影響はプラス 1 億円です。影響を除くと、プラス 17 億円の増収です。

国内事業では、14 億円の増収となりました。新型コロナウイルス感染症拡大から回復を反映しておりますが、今期も主力製品のスポーツボトルや携帯マグの販売好機となるゴールデンウィーク、長期休暇のタイミングで、首都圏を中心に非常事態宣言が出されるなど厳しい環境ではございましたが、昨年ほどの影響は出ておりません。

さらに、昨年同様に巣ごもり需要で、フライパン・タンブラー等の堅調な業績がございましたが、こちらも今期も同様に伸びております。

海外では、韓国にて日韓関係によるマイナス影響がございましたが、こちらも緩和されつつあります。前期、新型コロナウイルス感染症拡大によるロックダウンの影響を受けたマレーシア、フィリピンの生産工場も高操業を続け、国内および欧米、中国、アジアのグループ会社向けの出荷は堅調に推移をし、プラス 3 億円の増収となりました。

足元では、マレーシアでのロックダウンの影響が懸念されておりますが、事前に在庫等の積み増しもしているということもあり、現時点では大事には至っておりません。

続いて、セグメント利益ですが、15 億円で前期比プラス 9 億円、プラスの 143.8%の増益となりました。為替による影響は、ほぼございません。国内では増収による 5 億円の増益です。海外では工場の生産も含め、1 億円の増益となりました。また、持分法の適用会社からの利益の部分でプラス 3 億円の増益です。

2022 年 3 月期 1Q の、セグメント業績に関する概況は以上となります。

Next, I will explain about the Thermos business. Page 11 of the material. The Thermos business was also affected by COVID-19 from the beginning of the previous fiscal year. This recovery is reflected in our results this time.

Revenue amounted to JPY6.7 billion, an increase of JPY1.8 billion, or 36%, from the previous fiscal year. Foreign exchange rate impact was positive JPY100 million, and excluding this impact, sales would have increased by JPY1.7 billion.

In the domestic business, sales increased by JPY1.4 billion. Recovery from the spread of COVID-19 is reflected, but the business environment remains challenging at this fiscal year, as well, due to emergency declaration primarily in the [Tokyo] metropolitan area during the long-term holiday, Golden Week, in May, which was an opportunity to sell mainstay sports bottles and [portable] use, but the impact is not as significant to last year.

Just like last fiscal year, the sales of frying pans and tumblers grew steadily due to stay-at-home consumption.

Overseas, the negative impact of the Japan-Korea relationship in South Korea is being alleviated.

In the previous fiscal year, the production plants in Malaysia and the Philippines, which were affected by lockdowns due to the spread of COVID-19, continued to operate at a high level and shipments to grid companies in Japan, US, Europe, China, and Asia were firm, resulting in an increase in sales of JPY300 million.

Currently, there were concerns about the impact of the lockdown in Malaysia, but we have accumulated inventories in advance, so there is no significant impact at the moment.

Segment income increased by JPY900 million, or 143.8% from the previous fiscal year, to JPY1.5 billion. There was virtually no impact from foreign exchange rates. Domestically, operating income increased by JPY500 million due to an increase in sales.

Overseas, operating income increased by JPY100 million, including production at factories. Income from equity method affiliates increased by JPY300 million.

This concludes explanation of the Q1 results by segment for the fiscal year ending March 2022.

業績概要

(単位: 億円)	2021年3月期	2022年3月期	前期比	
	通期	通期予想	増減額	増減率
売上収益	8,182	8,650	+468	+5.7%
コア営業利益	872	960	+88	+10.0%
コア営業利益率	10.7%	11.1%		
非経常項目	15	5	-10	
営業利益 (IFRS)	888	965	+77	+8.6%
営業利益率	10.9%	11.2%		
金融損益	-111	-105	+6	
税引前当期利益	777	860	+83	+10.7%
法人所得税	-208	-260	+52	
当期利益	568	600	+32	+5.5%
(当期利益の帰属)				
親会社の所有者に帰属する当期利益	552	582	+30	+5.4%
当期利益率	6.7%	6.7%		
非支配持分に帰属する当期利益	16	18	+2	
為替レート (円)	USD (米ドル)	105.94	105	
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	124.07	125	
	AUD (豪ドル)	73.67	74	

なお、先日5月10日に公表しております通期の予想値、売上収益8,650億円、コア営業利益で960億円につきましては、為替等のレートも含めて現時点では変更の予定はございません。

新型コロナウイルスの感染症拡大からの回復と、さらなる成長に向け、地域差はありますが経済活動は活発化しております。現在、中期経営計画を策定中ではございますが、中期的な成長に向け、しっかりと市況を見極めて新たな需要を捉えてまいります。

私からの説明は以上となります。

縦山：ドレイパーCFO、梅原 IR 部長、ご説明ありがとうございました。

Consolidated forecast

(Unit: ¥bn.)	FYE2021	FYE2022	YoY	
	Full-term	Full-term forecast	Difference	% Change
Revenue	818.2	865.0	+46.8	+5.7%
Core operating income	87.2	96.0	+8.8	+10.0%
Core OI margin	10.7%	11.1%		
Non-recurring items	15.0	5.0	-1.0	
Operating income (IFRS)	88.8	96.5	+7.7	+8.6%
OI margin	10.9%	11.2%		
Financial income and expenses	-11.1	-10.5	+0.6	
Income before income taxes	77.7	86.0	+8.3	+10.7%
Income tax expenses	-20.8	-26.0	+5.2	
Net income	56.8	60.0	+3.2	+5.5%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	55.2	58.2	+3.0	+5.4%
NI margin	6.7%	6.7%		
Net income attributable to non-controlling interests	1.6	1.8	+0.2	
Forex (Unit: JPY)	USD	105.94	105	
(average rate during the period)	EUR	124.07	125	
	AUD	73.67	74	

Concerning the full year forecast that we announced on May 10, revenue, JPY865 billion, and core operating profit, JPY96 billion, there is no plan to change this forecast at this point in time, including the exchange rates. Although there are regional differences, economic activities are becoming more active in order to recover from the spread of COVID-19 and achieve further growth.

Currently, we are in the midst of formulating our next medium-term management plan through its medium- to long-term growth by carefully assessing market conditions and we would like to capture new demand.

This concludes my explanation.

Momiyama: Thank you very much for your presentation, Draper, CFO, and Mr. Umehara.

質疑応答 (敬称略)

樺山: これから質疑応答のお時間とさせていただきます。

ご質問される際には、最初に会社名、お名前をお伝えくださいますようお願い申し上げます。また、ご質問は一问一答の形式にご協力をお願い申し上げます。

なお、ご質問内容については、プレゼンテーションと共に、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、予めご了承ください。それでは、ご質問をお受けしたいと思います。

榎本: BofA 証券株式会社、榎本と申します。

2点ありまして、まず1問目が、アメリカ、米国の事業についての質問です。

今回は、第1四半期の米国の改善幅が非常に大きいのですが、もう少し詳しい説明をいただけないでしょうか。例えば、数量増と価格改定とありましたけれども、どちらのほうが大きな効果だったのかという点と。あと、コスト増も大きく出ていると思うんですけど、それは価格の上昇で全て吸収できたといった認識でいいのか。もう少しアメリカの事業について詳しい説明をお願いいたします。

Draper: This is Alan Draper speaking. Thank you for the question. In regard to the US business, it's approximately 50% price and 50% volume related, so it's about an even split for the year-to-date quarter.

榎本: コスト増と価格変化のバランスもお願いします。

Draper: No. For the most part, we've been able to pass through any additional costs that have been coming at us. As inflation comes through, we're doing our best to revise prices to our customers. As you can see from our profit margins, we've been pretty successful in achieving that for this quarter. So overall, we've been managing pretty well on the price side.

榎本: ちょっと追加で、第2四半期以降、今後に関しても同じように価格転嫁は続いていくという認識でよろしいでしょうか。

Draper: Yes. Given the market situation in the United States, right now, inflation is pretty high. It's up over 5%, I think, for the last quarter. We're doing our best to do that. Unfortunately, it's a common theme throughout the marketplace, so our customers are familiar with the price, with the inflation actions.

That helps us a lot when there are a lot of news articles and other comments. So overall, we expect to continue to be successful in getting price and passing it through to our customers.

榎本: 2点目が、アジア・オセアニア事業について質問させていただきます。

Question & Answer (without honorifics)

Momiyama: As mentioned at the beginning, the Q&A session will be conducted. As I mentioned at the beginning of this presentation, the Q&A session will be conducted mainly by the CFO, Mr. Draper, who is an English speaker. Therefore, we will have a simultaneous interpreter delivering the translated audio over the Japanese line. If you would like to participate in the discussion in English, please use the English line.

We will now take your questions. Please go ahead. BofA Securities.

Enomoto: Thank you very much. Enomoto speaking. I have 2 questions. First, about the US business. In the first quarter, the improvement in the US business is big. If you could elaborate on the factors. For example, the volume increase and the price revision, which of the 2 factors was bigger? And cost increase, too. But with the price increase, the cost increase was absorbed fully.

If you could elaborate on the US business side, I would appreciate it.

ドレイパー: アラン・ドレイパーです。質問ありがとうございます。米国事業であります。約50%が価格増加。そして、数量が50%。ですので、半分ずつぐらいです、この二つの要素は。

Enomoto: And the cost increase, was it passed on to the price increase? Was the cost increase absorbed?

ドレイパー: いえ。これは、できる限りわれわれに、お客様に転嫁をしています。ですので、それがうまくいっています。この価格増、インフレという部分に関しては転嫁できています。そして、このコスト増というところも、この価格の増加でうまく適用できているということです。

Enomoto: I have additional questions. From the second quarter onward, you will be able to pass on the cost increase to the price increase. Can you do that continuing going forward?

ドレイパー: はい。現在の米国の市況を受けますと、現在インフレがかなり高いです。5%を超えています、過去四半期。そこで最善の策を取っています。これは市場で共通のテーマであります。ですので、お客様はこのようなかたちで、このインフレに対する措置が取られている、価格が上がるというのは認知されていますので、ニュースでもコメントでも出ていますので。このようなかたちで、うまくわれわれは価格を、値上げをすることによって、お客様に転嫁し続けられると考えています。

Enomoto: My second question is about the Asia and Oceania business. In Southeast Asia, lockdown due to COVID-19 is ongoing and lockdown impact is large. Your production bases, are you suffering any impact? For example, in Malaysia, your production may be suspended.

What is your impact for the moment? And Myanmar, I think you've already written down the impairment loss, so no more negative impact for this fiscal year? Thank you very much.

現在、東南アジアでロックダウン、Covid-19の大流行に伴ってロックダウンの影響が大きく出てきていると思うんですけれども、御社の生産拠点到影響がないのか。例えば、マレーシアは生産拠点が止まっている可能性があると思うんですけれども、こういった状況なのかについて教えてください。

あと、ミャンマーについても、確かもう減損出したと思うんですけれども、これについてはもう今期は影響がないという認識でいいのか確認させてください。以上です。

Draper: Starting with Myanmar, I don't expect any additional write-offs, as you mentioned. We've already taken a position on the assets due to the coup-d'état that happened in Myanmar.

So overall, I think that business is going to hold its own for the coming year. I don't expect to have any major deviation from a budget perspective, maybe a little bit of weakness in some areas, but nothing material.

Then the other countries. Malaysia, we did have to close our Thermos facility down for a month due to the COVID crisis. Certainly, we're trying to manage this across the globe. We feel that we've got a team in place that's managing this very complicated situation well, but certainly, there might be some risk out there in the future.

As I mentioned in my opening comments, I feel good about our numbers for the year. There might be some puts and takes between businesses, but overall, I still feel pretty confident in our numbers. Even though we have some headwinds with the COVID crisis, especially Southeast Asia as well as states of emergency being extended now in Japan until the end of August,

I still feel that we've got good momentum in Europe and the US that's going to help carry us so that we make our numbers for the year.

榎本: 分かりました。好決算おめでとうございます。ありがとうございます。

Draper: Thank you.

縦山: ありがとうございます。それでは続いて、次の質問に移りたいと思います。

東: ジェフリーズの東でございます。私も2点お願いします。

一つは、アメリカの事業のオンサイトが、為替除きでちょっと減収になっていて、これ2月、3月のフリージングのときにテキサスエリアが止まっちゃったという影響があると思うので、そのフリーズが終わった後、今ですね、今はどのくらい増えているのか。その感覚を教えてください。

Draper: Regarding the on-site business for the United States, for the Matheson business, overall, YoY, it's been a pretty significant increase on the industrial side. It's been partially offset a little bit from the refining, which is a bit weaker. But overall, on a YoY basis, we're gaining some traction on industrial.

On a sequential basis, the Texas storm was basically about 1 week. Overall, that 1-week aspect certainly had some impact, but I don't even think we called out the number, the negative impact, that we had in February from the volume. I don't think it was anything significant. And so, the increase is probably relatively flat on a sequential basis.

ドライバー: それでは、ミャンマーからまいります。ここでは、追加的な減損はこの後には出る予定はありません。このアセットに関して、クーデターの部分にはもう引当をしておりますので、全体的に見てこのかたちで推移をする。ですので、われわれの予算から大きく逸脱することはないと思います。大きなかたちで逸脱はないと考えています。

それから、その他の国々です。マレーシアでは、サーモスの施設を1カ月閉鎖いたしました、コロナを受けて。もちろん、これを世界中でマネージしようとしていますので、チームもこの複雑な状況に対応するために今編成されています。リスクが将来あるかもしれません。

冒頭でも申し上げましたが、われわれの今年の数字は確信をしています。ですので、そのビジネスによって凸凹あるかもしれませんが、この数字に関しては確信をしています。コロナという逆風がありましても、東南アジアで、それから現在、日本においても緊急事態宣言が8月末まで延長されているという逆風もありますが、しかし、今ヨーロッパと米国においては、非常に勢いが、モメンタムがありますので、今年の数字は達成できると確信しています。

Enomoto: Understood. Thank you very much and congratulations.

ドライバー: ありがとうございます。

Momiyama: Next question.

Azuma: Jefferies, Azuma speaking. I also have 2 questions. My first question is about the US on-site business. Excluding foreign exchange rates, there was a slight decline in revenue. February, March during freezing in the Texas area, operations seem to have stopped and that probably had an impact. After the freeze, currently, how much of an increase are you seeing? I want to get a sense of how much increase there is after the freeze now.

ドライバー: オンサイト、米国のマチソンのオンサイトビジネスですけれども、全体的に対前年比で大きく増えています、産業面で。精製のところでは組んでいるので、若干相殺されていますけれども、でも対前年比で比べると、産業は増えています。

東：そうですね。影響小さかったということは、じゃあこのオンサイト、為替除きで減ったというのは、フリージングじゃなかった期間も、あまり、横ばいぐらいだったということなんですか。印象より小さいんですけど。

Draper: I'm trying to look up the quarterly numbers here, but I didn't see any major impact on a sequential basis on the on-site business for Matheson. So overall, there was some negative impact from the freezing storm in February, but it wasn't a material impact.

東：ということは、アメリカの今、いろんな生産活動が活況になっている中にしては低い数字なので、これは御社の場合、石油精製が多いわけですけど、やっぱり石油精製が構造的なアゲインストの風を受けているから、これからも悪いということですか。

Draper: Yes. Definitely, the refining side had a bit of a negative impact, so the industrial side was up. I know the refining side is down, especially on a YoY basis as we look at the numbers. So, the industrial side, with manufacturing and steel and automotive is doing well, and the refining side, due to, I think, some supply chain changes on our customer basis, it was down a bit.

東：分かりました。私から二つ目の質問が、日本なんですけど、Year on Year の説明は先ほどいただいたんですけど、Quarter on Quarter で見ると、アメリカとかヨーロッパは収益性高く、恐らく価格転嫁ができていて、コストインフレへの部分を取り返せてると思うんですけども。

日本が収益性が落ちているのは、やっぱりコストインフレにちょっと負けているように見えるんですけども、日本の収益性をどうやって上げていくか。特に価格ですよね。価格を、日本は昔から全然価格改定ができないんですけど、これを直すぐらいの覚悟があるのか。あるいは、ロジのところでコストを思い切り下げていくとか、何か方策はあるのか。日本の収益性の改善を教えてください。

Draper: Overall, if you look at the first quarter for Japan over the last several years, profitability in 2019 was 7.4%, then it went down to 6.7%. Then, with the COVID crisis, 6.2%, and this quarter, it's up to 7.8%. So, it's the highest quarterly operating profit performance in 4 years.

The team is making strides to increase productivity efforts. They're doing their best on price actions to gain price and also to pass through costs. They are making progress. They are making improvement on a YoY basis.

Now, with respect to the current inflation costs--

東：生産性改善というのは主に、それはロジスティクスのコストを下げるということですか。

あと、テキサスのフリーズですけれども、1週間ぐらいのことだったと思います。この1週間のフリーズですけれども、若干の影響はあったんでしょうが、一時的なフリーズによるマイナス影響、ボリューム的に数えていないくらい影響は少なかったと思います。

Azuma: Really? Not so much impact from the freeze? Excluding foreign exchange impact, there was a decline in revenue of the on-site business. Is it because of factors other than freezing?

ドレイパー：全体的に四半期の数字をもっと生産できなければいけないんですけども、マチソンのオンサイトのビジネスは特に大きな影響は受けていません。若干2月のフリージングの影響はあったんでしょうけれども、大きな影響ではなかったと思います。

Azuma: I see. Various production activities are continuing actively in the United States, but it seems the on-site business is small. A lot of your on-site business is for oil refining. Maybe the oil refining business is facing headwind, and that is impacting your on-site business? Is that how I should analyze the situation?

ドレイパー：はい。精製が若干マイナスの影響があったと思います。産業ガスは増えていたと思います。対前年比で見るとそういう状況です。鉄鋼ですとか、製造はうまくいっているんですけども、精製は顧客の拠点が変わったりなど、若干減っています。

Azuma: Understood. My second question is about Japan. On a YoY basis, there was explanation, but on a QoQ basis, US and Europe, there's high profitability and probably you have been able to pass on price and you are able to recover from cost inflation. But in Japan, profitability is declining. Is it because you have not been able to offset the cost inflation?

How do you intend to increase profitability in Japan, in particular, concerning price? It's been impossible to raise prices in Japan from before. Are you strongly determined to increase price in Japan going forward? Or are you going to reduce the fixed costs? What measures are we intending to take to improve profitability in Japan?

ドレイパー：全体的に第1四半期の日本の業績を見てみますと、ここ数年間収益性、2019年7.4%でした。これが6.7%に下がった。で、コロナで6.2%に下がった。で、今四半期7.8%に上がっています。4年ぶりの高い収益性と今はなっています。チームは生産性改善をするために努力をしています。また、価格、コスト増を下層に転嫁するべく努力もしています。

Azuma: You say improvement in productivity. Does that mean we do [think fixed cost]--

Draper: Yes. Productivity is a portion of fixed cost as well as variable costs. On the productivity side, they're introducing projects where they're trying to reduce the electricity consumption and increase the efficiency of our clients. The President, Nagata-san, of TNSC, has provided some projects that they're working on that have been successful, making the overall production more efficient, reducing power. We're always trying to do productivity improvements to make the business more successful.

With respect to the pricing, overall, as prices go up and power costs go up for the on-site business, for the most part, we're passing those costs through. For bulk and package, that's where the hard work begins. The commercial team is being armed with tools such as dynamic pricing tools, as well as certain commercial techniques to do our best to negotiate with customers to increase pricing. But that is no guarantee.

It's not like it's in the US or Europe where it's a little more contractual. It's really customer-by-customer negotiation, but the team has been working hard. I've seen some good wins out of that organization lately on pricing, and they're going to continue to fight to increase price across the business.

東: ありがとうございます。

縦山: ご質問ありがとうございました。続きまして、英語回線からのご質問を受けたいと思います。

Yamada: This is Yamada at Mizuho Securities. I have 2 questions, basically.

Key performance Indicators

Item	Unit	FYE2021 Q1	FYE2022 Q1	FYE2021 full-term
Basic earnings per share	JPY	17.19	37.12	127.59
Overseas sales ratio	%	56.4	59.6	56.1
ROE	%	—	—	12.0
ROCE	%	—	—	6.1
Annual dividends per share	JPY	—	—	30
Dividend payout ratio	%	—	—	23.5
CAPEX & Investments	¥bn.	15.4	17.1	61.4
Depreciation and amortization	¥bn.	21.4	23.2	86.3
Free cash flow	¥bn.	5.5	8.1	89.5
Adjusted net D/E ratio	Times	1.43	1.13	1.15
Interest-bearing liabilities	¥bn.	1,034.1	946.1	949.2
Net interest-bearing liabilities	¥bn.	905.3	860.9	858.1

19 July 30, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2022 Q1 results



Number 1, I think you are making great progress to reduce the net debt to equity ratio to somewhere around 1.13, thanks to the very strong operational profit generation in the past quarter.

You said that, by the end of this fiscal year, you are committed to reduce the ratio down to 1.0. Once it's achieved, if I understand it correctly, you are prepared to increase your CAPEX for the future growth. Is my understanding correct? Or do you have any concern regarding increasing the capital expenditure?

ドレイパー: 生産性は固定費と変動費と両方含みます。

生産性といった場合、プロジェクトを導入中です。電気量の消費を減らす。工場の効率性を上げるべく活動を進めています。TNSCの永田さんのほうからプロジェクトを進めていまして、成功を収めています。生産、電力の消費を減らすなどという対策を取って、そして生産性改善に努めています。

価格につきましては、値段が上がり電力費が上がると、オンサイトはなるべくこのコスト増を転嫁しています。パッケージとバルクが難しいところです。コマースチームのほうで、ダイナミックプライシングツールなどで装備をしていますが、またコマーステクニクを使い、お客様と価格交渉をしていますけれども、これでヨーロッパやアメリカのように値上げができるという保証はありません。お客様ごとに、個別に交渉をしています。でも、チームが努力していますので、価格についてはビジネス全体をとらして値上げができるように努力を続けたいと思っています。

Azuma: Thank you very much.

Momiyama: Next is a question from the English line.

山田: みずほ証券の山田です。二つ質問です。

重要経営指標

項目	単位	2021年3月期 第1四半期	2022年3月期 第1四半期	2021年3月期 通期
基本的1株当たり当期利益	円	17.19	37.12	127.59
海外売上収益比率	%	56.4	59.6	56.1
ROE	%	—	—	12.0
ROCE	%	—	—	6.1
1株当たり年間配当金	円	—	—	30
配当性向	%	—	—	23.5
設備投資及び投資	億円	154	171	614
減価償却費および償却費	億円	214	232	863
フリー・キャッシュ・フロー	億円	55	81	895
調整後ネットD/Eレシオ	倍	1.43	1.13	1.15
有利子負債残高	億円	10,341	9,461	9,492
純有利子負債残高	億円	9,053	8,609	8,581

19 July 30, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2022 Q1 results



非常に大きな進捗をして、ネット D/E レシオを 1.13 まで改善しています。これは非常にこの営業利益が各四半期に大きく創出できているからだと思います。

If I understand it correctly, this business requires approximately 12% to 15%, at least, of capital expenditure against sales, and you are quite under-investing now. I'm very concerned about the long-term growth prospects if you are consistently squeezing your capital expenditure. I'd like to have your opinion regarding the financial improvement as well as financial [inaudible] management and also future growth prospects. That's my question.

Drapers: As you mentioned, one of my focuses is to reduce the debt to equity, so we're going to continue to drive down debt to equity, and it's going to be around 1.0 on an adjusted basis.

There are several ways to look at debt to equity, depending on the purpose. The one I'm focused on is always what the banks look at for financing and for loan needs. Just keep that in mind. Overall, our target is 1.15, on adjusted net to equity, but also there's a target that I have for our loan needs, which is 1.01, just to keep in mind.

To your point, we're going to continue to invest between JPY80 billion to probably JPY100 billion a year in assets [and] capital. I think that's adequate. You're saying 15%, 20%, but typically, I'd like to think that baseline CAPEX is somewhere 6%, 7%, maybe 8% is your baseline CAPEX.

And then, what's over that is really kind of your large growth CAPEX. Baseline includes maintenance, safety, small on-site, small projects, cost reduction projects, and then the large projects, obviously, are the large ASUs or hydrogen, or other projects that you bring in.

I don't think we're going to start increasing our debt to equity once we hit 1.0. My goal is to try to get it down to probably around 0.8, which is what we used to have before the acquisition in Europe, and that's kind of where my goal is, and that's what my focus is trying to get down to because I don't want to be so highly leveraged, right? It limits our opportunities and options that we can do when we have our debt to equity too high.

So, there are some things that we're going to have to make and some decisions to make [and] prioritizing capital, but overall, I truly think that we're going to be able to get some good projects in, continue our growth, continue to invest and continue to bring down our debt to equity.

Having said that, and I've said this before, if a great project comes along and we're tight on debt to equity, or if a major acquisition comes along, we're going to do what's right for the business to grow it because opportunities don't always come along, we don't want to miss one.

So, while I have a goal in target, there is a possibility that I can deviate and do some switching if opportunities come along that really are once every couple of years, right, like the European acquisition, for example. If [a] large acquisition comes along, we certainly will pivot and do what's right for the Company and for the long-term growth prospects.

今年、今年度末までには、この D/E レシオを 1.0 まで下げるとおっしゃいました。これを達成されましたら、私の理解が正しければ、将来の成長のために設備投資をするという、この理解で正しいでしょうか。

あるいは、設備投資に関して何か懸念はあるでしょうか。このビジネスは約 12~15% は少なくとも設備投資率、対売上比率で設備投資が必要であると考えています。そこで、この長期的な成長の潜在性に関し、もしこの設備投資が少ないと成長性に影響が出るのではないかと懸念していますが、将来の成長の見通し。この部分に関してお願いいたします。

ドレイパー: ありがとうございます。今おっしゃったように、私どもが今注力しているのは、D/E レシオを削減することです。ですので、1.0 倍ぐらいまで、これ、調整ベースで下げるということを今、見据えています。D/E レシオ、現在注力しているのは、銀行の融資、あるいはローンの必要性ということをしかり留意をしてやっています。

ですので、われわれの目標は 1.15、ネット D/E レシオですね。それから、今私の持っているターゲット、ローンの必要性の際には、これは 1.01 であります。

これから 800 億から 1,000 億ぐらいこれからも設備投資をしていきます。これは適切だと思います。今、先ほど 12~15% とおっしゃいましたが、対売上比率ですね。しかし、このベースラインの CAPEX、設備投資は、6、7、8%。それ以上のところは、これは大きな成長のための設備投資になると思います。ベースラインというのは、メンテナンスですとか、あるいは小規模なオンサイトプロジェクト、そういったようなことに関する設備投資です。それから大規模なプロジェクト、ディフューザー、あるいはこの水素プロジェクト。そういったようなものになります。

ですので、これからわれわれの D/E レシオ、これを 1.0 の後、増やし始めるということではなく、0.8 ぐらいまで下げるんですね。これはヨーロッパでの買収前の水準です。そこまでいくというのが私どもの今、注力している目標です。そこまで下げたいと思っています。

というのも、あまり高くなくいきたいからです。D/E レシオがあまり高いとオプションが限られます。ですので、しっかりと優先付けをし、そして資本の配分をしていきたいと思っていますが、良いプロジェクトを入れて、そして成長を維持し、そして投資も続けて、そしてこれからも D/E レシオは下げ続けていきたいと思っています。

とは申しますが、先ほども言ったように、素晴らしいプロジェクトがもしありましたら、そして D/E レシオ、もし大きな M&A の案件などがきましたら、これは正しい、適切な成長に資するものをやりたい。そういうものを逸することはしたくないと思います。

ですので、目標はありますけれども、しかしながら、そこで逸脱をして、もし何か機会があったら、本当の意味で数年に一度といったような、欧州の買収のような大きな案件がもしありましたら、もちろん

Yamada: I see. If I understand you correctly, the asset turnover of this business is approximately [different] 4 to [different] 5.5 times -- it's lower otherwise. Hence, in order for you to grow by around 5% per year, you have to spend approximately 12% of sales revenue.

If you drive to go for the HyCO businesses or hydrogenated businesses, this could be even more expensive. Do you think the current capital expenditure budget, or the amount your operation is generating, is enough to materialize all those growth opportunities in front of you, as well as maybe in 3 or 5 years' time horizon?

Drapar: Yes. I think overall, our cash flows are strong, certainly being an industrial gas player. But as you mentioned, it's a capital-intensive business. We're probably going to be spending, as I mentioned, our target is between JPY80 billion to JPY100 billion in our midterm plan, which we're working on now, where we're coming up with our next 4-year projections on cash flows.

I think it's probably going to be in that range, JPY100 billion a year, which is around 12% of sales. I think we can manage that as well as we manage our working capital well. I think we can achieve doing some good investments on large projects, or large sustainable projects, as well as the base business on the ASU and industrial gas side.

I really think we can do that. But it's going to be a challenge for the team. We've got to work hard, and we have to make sure we manage our cash in all aspects.

Yamada: Understood. Thanks for the elaboration and I very much look forward to the next midterm management plan. May I ask you just a brief question, a second one? In the second half this year, I think the energy price hike will be a much higher burden, especially to Japanese operations.

I think, if I understand the history correctly, it takes time for you to pass over the price to downstream in Japan. This is largely because of your lack of battery integration to the packaging or [cylindrical] businesses. Are you still confident to achieve your goal, or target, in Japan for the full year in March 2022?

Drapar: Overall, the Japanese business, the TNSC business, their confidence in their performance. 6 months ago, we weren't expecting maybe power increases to be coming at us like we're seeing now; we think in August, September, they're probably going to lap and be higher YoY, but I've talked to the business about it and said, what are you guys doing? What are your actions you have in place to improve and make sure we don't lose margin?

そこで方向転換して、そしてわれわれの成長潜在性のほうにしっかり資金を振り向けるということになります。

山田: ありがとうございます。資産回転率は約 0.4~0.5 倍だと思います。そこで 5% ぐらい年間で成長するためには、対売上で約 12% ぐらいを投資しなければならないと考えています。そして例えば、この HyCO ビジネス、水素ビジネス、こういったようなものだとより高くなると思うんです。額は上がると思います。

そこで現在の設備投資の予算。そしてその額。現在オペレーション、事業で創出している資金で、こういったような成長機会に、十分だと思いますか。あるいは、この 3 年から 5 年というホライズンで考えても十分な資金だと思われませんか。

ドレイパー: はい、全体的に見て、われわれのキャッシュ・フローは堅調です。この産業ガスプレイヤーとして。そして非常にこの資本集約的なビジネスでありますので、これからも 800~1,000 億、これを中期経営計画に向け、投資していきます。

向こう 4 年間の予想もキャッシュ・フローもこれから出していきますので、そのレンジになると思います。約 1,000 億円ですね、年間。これはこの対売上で 12% ぐらいになると思います。

このようなかたちでマネージできると思いますし、そして運転資本もしっかりとマネージして、そして良い、大きなプロジェクトを、持続可能なプロジェクトにも投資をできると考えています。それから ASU、それからガス、そういったようなベースのところにも投資ができると考えています。チームでしっかりと、これは、キャッシュはしっかり、これまでマネージしていかなきゃいけないという大変な作業になると思います。

山田: ありがとうございます。これからも大変に、楽しみにしております。次期中期経営計画も楽しみにしております。

短い質問をよろしいでしょうか、二つ目です。

今年の下期に、エネルギー価格の高騰が重荷になると思います。特に日本のオペレーションで重荷になると思います。ここで経緯を正しく理解していれば、このダウンストリームに転嫁をするのでしょうか。パスオーバーするのでしょうか。

バルク、パッケージガス、それからシリンダー、ビジネスでの統廃合というところの問題。

今も日本における 3 年間の目標を達成できると考えていらっしゃるのでしょうか。

ドレイパー: 日本ビジネス、これはキービジネスでありまして、パフォーマンスには自信を持っています。6 カ月前であればこのようなかたちで、8 月、9 月、今の、また上がるということになります。この

They're working on productivity initiatives, cost reduction actions, as well as price. So, they're trying to pull every lever they can to hit their numbers, but it's going to be a challenging year for Japan because of the state of emergency, right? It just was extended and expanded through August 31.

These are things that are coming at us on a dynamic basis. We're trying to manage them to do our best. Certainly, there's some risk as these states of emergencies extend. But overall, I think the businesses can do everything they can to hit their numbers and continue to grow and make sure we recover our costs.

Yamada: Understood. I do expect you to make the overall target because you seem to be ahead of the plan in the States as well as in Europe. Thanks very much.

Draper: Thank you very much.

縦山: ご質問ありがとうございました。では、次の質問に移りたいと思います。

河野: 野村証券、河野でございます。よろしくお願いたします。

私も電力を中心としたエネルギーコスト上昇のお話をお伺いしたいんですけども。今期、通期では、全社ベースでどのぐらいのコストアップになるとお考えでしょうか。そして、それはどのぐらいのタイミングで上がってくるお考えなのかというのを伺いしたいと思います。

それと、先ほどからアメリカは転嫁しやすく日本は転嫁しにくいみたいなお話が出ているかと思うんですけども、アメリカ、ヨーロッパ、日本、アジアで期待される転嫁率はどの程度お考えなのか、これを教えてください。よろしくお願いたします。

Draper: Sorry, overall, regarding the first comment on power, we don't have exactly what we think the figure is going to be for the full year yet. We know that, if the price continues where it is, we're going to have about JPY250 million impact compared to prior year.

Obviously, that could change as time goes along. So, about JPY250 million impact on power compared to prior year. Obviously, those are the numbers that we have to continue to fight and take care of and make sure we get pass through our productivity to offset.

Regarding the US business, I don't want people to get the wrong idea. Pricing actions are never easy. Overall, we just feel that we're confident with the management team. They've got a lot of experience in the US. We've been through inflationary times before. It's been a while, but we've been through inflation.

The US has had 2%, 3% inflation several years back, so the team knows how to do it. I think we're going to continue to fight and to raise prices. I think the marketplace right now has been accommodating of price increases. When everything is in the newspapers that everyone's raising prices and prices are going up, it makes the story a bit easier when you have to negotiate with customers.

ようなかたちになるとは予想はまだしていませんでしたが、今措置を講じて、きちんとマージンが落ちないように改善を図っていきます。

そして生産性改善、それからコスト削減の施策もあります。価格も対策を打っています。ですので、全ての対策を打って、そしてこの数字を達成しようとしています。

でも、日本においては緊急事態宣言があるので難しいんです。厳しいです。これがまた規模も拡大し、そして8月31日まで延長もされていますので、非常にダイナミックに最善を尽くすということをやっています。しかし、もちろんリスクはあります、このように緊急事態が延長になりまして。しかし、できる限りを尽くして、しっかり数字を達成し成長し、そしてコストもしっかりリカバーしたいと考えています。ありがとうございました。

山田: 全体目標を達成されることを願っています。今プラン、このヨーロッパ、そして米国でも固くされていると思いますので。ありがとうございました。

ドレイパー: ありがとうございました。

Momiyama: Please go to the next question.

Kono: Hello. Nomura Securities, Kono speaking. I also have a question about increase in energy costs, mainly power costs. On a full year basis, on a corporate-wide basis, how much increase in cost do you expect? How much increase in power cost that you expect? At what timing do you expect the most increase in power costs, particularly electricity costs?

And, in the United States, you've been saying that it's easy to pass on the cost increase to price, [but] difficult to do so in Japan. Japan, Europe, Asia, in each region, how much do you expect to be able to pass on cost increase to price?

ドレイパー: 全体的に電力コストの増加ですけれども、通期でどれくらい電力コストが上がりそうなのかはまだ分かりません。今のままで続けば、2億2,000万円ほどの影響になります、対前年比で。でも、時間とともにこれは変わるかもしれない。2億2,200万円ぐらいの影響を今は想定をしています、電力関係で。なるべく生産性改善や価格で対応していきたいと思います。

誤解をしていただきたくないんですけども、コスト増を価格に転嫁するのは決して、いつでも簡単なことではなくて。ただ、アメリカなど、インフレ、かなり前のことでありますけれども、経験したことがあります。かなり高いインフレ率を前に経験したことがあるので、経営陣がインフレ率の高さ、価格交渉にも慣れていているということです。

I'm not sure exactly when that will stop. Maybe there will be a point when customers no longer accept it. But certainly, a lot of our customers are contractual on the on-site side, they're basically all contractual. And on the bulk side, a decent portion, obviously, contractual as well.

So, it's mostly the smaller customers, the package customers, that you really have to fight and really work hard at. Hopefully, the marketplace is allowing that from an inflation perspective across all the US.

河野：確認ですけれども、今年のコストアップ2億円の想定とおっしゃりましたでしょうか。これはほとんど想定されていない感じになるのかなと思うんですけども。

Draper: Yes. Basically, at the current power levels that we see, the team is saying that they see JPY250 million impact. But we don't know exactly what's going to happen past around August, September. So that's what we see at the current price levels, that's what we're expecting. But if that goes up, certainly, we're going to have to have additional work and actions to try to recoup it.

河野：分かりました。製品価格の転嫁の状況なんですけども、ヨーロッパ、アジアについては可能性どのくらい期待できるのか、簡単にコメントをお願いします。

梅原：すいません。梅原ですけれども、ちょっと前の質問について、2億円のところ、ちょっと補足をさせていただきます。国内の今、電力のところ、2億円という数字が、大体試算として2億2,000万とあっていう数字が出てきているというところでして。ただ、これがどうなっていくのか。あと世界で、全体でどうなっていくのかというところの数字ではなくて、今国内の電力の上昇の試算をしている中でそういう数字を今、認識をしていると考えています。

海外については転嫁ができる部分もあると思いますので、その辺は非常に流動的になってくるところだと認識しています。

河野：分かりました。ありがとうございます。

ヨーロッパとアジアの転嫁可能性について簡単にコメントをお願いします。

Draper: I'll speak on the European side first. The European team, especially the big 3 countries, for Europe, it's really Spain, Italy, and Germany. That's the largest portion of the business. When you get to Spain and Germany, they have large pipelines. Those pipelines are pass-through entities for power costs.

So, Spain and Germany will do a good job passing costs through to customers. On the Italy side, they'll have higher pricing as often as they can, and they'll do their best to pass them through.

So, no one said, and no one's expressed, any issues that say they're going to have to stop doing pricing. I think the marketplace continues to accept them. I don't foresee any problems this year with following through with price actions and recovering the price on power.

That's for the European side.

今は、市況が値上げを還元する状況になるかと思います。特にアメリカでエネルギー価格の高騰について記事が出ている。市況全体がそうなっているので、お客様と交渉しやすいということかと思います。

エネルギーコスト増が止まればと思うんですけども、オンサイトはオンサイト、バルクは契約ビジネスが少ないという、ビジネスの性質の違いもありますけれども。あと、小規模なパッケージのお客様に関しては交渉を粘り強くしなければいけません。でも今の市況、インフレ率の高さからして交渉しやすい状況になればと願っています。

Kono: I would like to confirm cost increase this year. Did you say JPY220 million impact you're expecting this year at the moment? It seems to be a very minimum amount. It seems to be a very small amount.

ドレイパー：今の電力のコストのレベルですと、チームとしては2億2,000万円ほどの影響と言っています。ただ、8月、9月ぐらいどうなるか分からないので、これから増えれば別ですけれども、今のところは2億5,000万円ほどの影響とみています。

Kono: Understood. And about the passing cost increase on to price, Europe, Asia, how much possibility do you see in passing on cost increase through price in these 2 regions?

Umehara: This is Umehara. About the JPY200 million mentioned in the previous question, I would like to make some supplementary explanation. In Japan, electricity cost JPY200 million. That is our estimate at the moment. We don't know what will happen going forward.

The JPY200 million was the expected domestic impact from increase in electricity costs, not the global impact.

The situation is fluid, constantly changing.

Kono: Understood. Thank you. Europe and Asia, what is the possibility of being able to pass on cost increase to price in these 2 regions?

ドレイパー：私のほうから、まずヨーロッパからお話ししたいと思います。

ヨーロッパのチーム。特にスペイン、イタリア、ドイツの三大諸国ですけれども。スペイン、イタリア、パイプラインが非常に長いです。

スペインとドイツは、お客様にコスト増を価格というかたちで転嫁しやすい。イタリアもできる限り値上げはしたいと思うんですけども、できる限り転嫁はしたいと思っています。

値上げ活動を止めなければいけないと言っている人は誰もいないですし、今年、価格改定について特に問題は見えていません。コスト増を転嫁できると見えています。

諸石：経営企画、諸石です。アジアについても、ヨーロッパについての見方、アメリカについての見方と同じで価格転嫁、特に問題等、認識しておりません。

河野：よく分かりました。ありがとうございました。

縦山：ご質問、ありがとうございました。続いて、次の質問に移りたいと思います。

阪口：大和証券の阪口です。アジア、オセアニア、ガス事業について1点お願いいたします。

特殊ガスの売上ですけれども、QoQで見ますと少し減速しているようにも見えますけれども、これは季節性と捉えておけばいいのか。あるいは、何か減速する要因があったのか。今後の見通しについてもお願いできればと思います。

諸石：同じく経営企画、諸石です。

前期4Qとの比較で言いますと、若干の顧客のサイドで在庫を積み増すような動きが4Qにあった部分ですが、今のような印象の数字になっているという理解で、事業自体は極めて堅調に推移しております。

阪口：そうしますと、2Q以降もおおむね今の水準か、少しプラスぐらいで推移すると。こういう見方をしておけばよろしいでしょうか。

諸石：そのように見ております。

阪口：分かりました。大変助かります。ありがとうございます。

縦山：ご質問、ありがとうございました。

それでは、お時間が近付いてまいりました。お時間の都合によりまして、受け付けできなかったご質問については、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1四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して、また多くのご質問をお寄せいただき、誠にありがとうございました。

梅原：ありがとうございました。

[了]

Moroishi: This is Moroishi speaking from Corporate Planning. For Asia, it's the same as Europe and the United States. We do not see any problems in passing on cost increase to price.

Kono: Understood very well. Thank you very much.

Momiyama: Next question, please.

Sakaguchi: This is Sakaguchi. I have an Asia, Oceania gas business question. Sales on a QoQ basis, it seems like it's slowing down. This is seasonality, or any other factors that led to the slowdown?

And the forecast, please?

Moroishi: Moroishi from Corporate Planning. Comparing with the fourth quarter last year, on the customer side, some customers increased their inventory in the fourth quarter. Therefore, it led to the current numbers. The business is extremely solid.

Sakaguchi: So, from second quarter on, it will be the current level or a slight increase?

Moroishi: Yes, that is our forecast.

Sakaguchi: Okay. Thank you very much. That's very useful.

Momiyama: Now we are approaching the scheduled closing time. Because of time constraints, some of you may not have been able to ask questions. In such a case, we would like to answer them in a separate interview at a later date.

This concludes the Q1 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 for taking time off your busy schedules to participate in today's earnings call. Thank you very much for your many questions.

Umehara: Thank you very much, indeed.

[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。

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.