



日本酸素ホールディングス株式会社

2023年3月期 第2四半期決算テレフォンカンファレンス

2022年11月1日



NIPPON SANSO Holdings Corporation

Q2 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2023 Telephone Conference

November 1, 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.

原文 Original Transcription	同時通訳文 Simultaneous interpreting Transcription *
<p>登壇</p> <p>樺山：皆様、本日はご多用の折、日本酸素ホールディングス、2023年3月期第2四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 部の樺山と申します。どうぞお願い申し上げます。</p> <p>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電話会議資料でございます。ご参加の皆様には、お手元にご用意いただきたく存じます。</p> <p>次に、本日の主なスピーカーですが、代表取締役社長 CEO、濱田、執行役員、財務・経理室長兼 CFO、ドレイパー、財務・経理室、IR 部長、梶山の3名です。また、常務執行役員、経営企画室長、諸石、常務執行役員、サステナビリティ統括室長、三木、財務・経理室、経理部長、吉田も同席しております。</p> <p>続いて、本日のプログラムですが、まず社長 CEO の濱田、CFO のドレイパー、そして、IR 部長の梶山より、第2四半期の業績内容について、資料に沿ってご説明いたします。最後に、質疑応答の時間を設けております。</p> <p>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。質疑応答の時間で、英語での対話を希望される方は、Zoom の通訳言語を英語に設定いただいて、ご参加ください。</p> <p>それでは、濱田社長、よろしくお願いいたします。</p> <p>濱田：皆様、こんばんは。日本酸素ホールディングスの濱田でございます。もう東京はすっかり朝晩暗くなって、秋も深まってまいりました。本日はお忙しい中、当社の第2四半期決算電話会議にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。</p> <p>さて、足元では第1四半期に続きまして、ロシアによるウクライナの軍事侵攻、それから世界各地でのエネルギー価格の高騰、欧米などを中心とした世界的な物価上昇、そして円安のさらなる進行などなど、先行きを見通すことがいっそう難しく、厳しい世の中になっております。</p> <p>このような厳しい事業環境下ではありましたが、世界各地で日々業務に取り組んでいる当社グループ、約2万人おりますが、彼らの真摯な取り組みと、ステークホルダーの皆様のおかげもございまして、今期の第2四半期も前期に比べて増収増益となりました。初めに、スタッフ一人一人の努力に感謝したいと思います。</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 fiscal year ending 2023 Q2. My name is Momiyama of the IR Division, Group Finance and Accounting Office. Thank you very much for joining us.</p> <p>I would like to give you some housekeeping information about today's conference. First of all, the conference materials are the financial results, tanshin, and earnings call presentation materials that we have just released for today. I would like all participants to have them at hand.</p> <p>Next, we have three main presenters today: Mr. Hamada, President CEO; Mr. Draper, Executive Officer, Group Finance and Accounting Office, and CFO; and Mr. Kajiyama, General Manager of the IR Division. In addition, Mr. Moroishi, Senior Executive Officer, Group Corporate Planning Office; Mr. Miki, Senior Executive Officer, Group Sustainability Management Office; and Mr. Yoshida, General Manager of Accounting, are also in attendance.</p> <p>As for today's program, first of all, Mr. Hamada, President CEO; Mr. Draper, CFO; and Mr. Kajiyama, General Manager of IR, will present the Q2 financial results, along with the presentation materials. Next, there will be time for questions and answers.</p> <p>Please note that today's session will be held both in English and in Japanese using simultaneous interpretation function via Zoom. Please select the language you would like to hear in the Zoom control panel. If you would like to participate in the Q&A session in English, please set the Zoom audio language to English.</p> <p>Hamada-san, please start the presentation.</p> <p>Hamada: Good evening. I am Toshihiko Hamada. It has been already getting darker in the mornings and evenings in Tokyo, and autumn is deepening. Thank you for taking time out of your busy schedules to participate in the Q2 earnings call today.</p> <p>Following on from Q1, it has become increasingly difficult to forecast the future because of factors such as the conflict between Russia and Ukraine, soaring energy prices around the world, rapid increases in price, particularly in Europe and United States, and further, a depreciation of the yen.</p> <p>Despite this challenging business environment, due in part to the sincere efforts and engagement in day-to-day operations of some 20,000 staff members of our group around the world, as well as support from all our stakeholders, we were able to record YoY increases in both revenue and profits in Q2. I'd like to take this opportunity to thank all our people for their great efforts.</p>

1. Strategic overview

当社グループ中期経営計画:

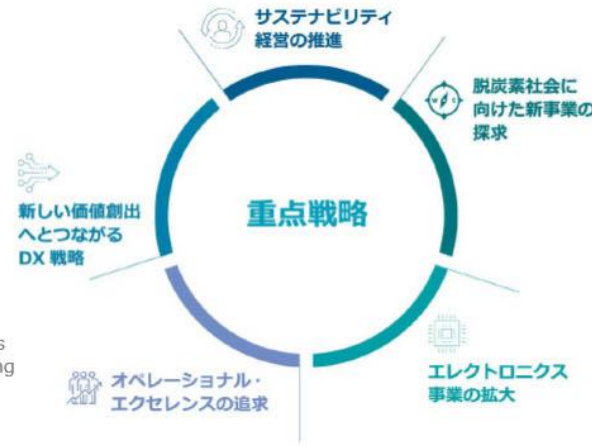
NS Vision 2026 | Enabling the Future

グループ理念
進取と共創。ガスで未来を拓く。

Proactive. Innovative. Collaborative.
Making life better through gas technology.
The Gas Professionals

グループビジョン
私たちは、革新的なガスソリューションにより
社会に新たな価値を提供し、あらゆる産業の発展に貢献すると共に、
人と社会と地球の心地よい未来の実現をめざします。

We aim to create social value through innovative gas solutions
that increase industrial productivity, enhance human well-being
and contribute to a more sustainable future.



次、当社は本年の5月に中期経営計画、NS Vision 2026、このスローガンはEnabling the Futureを発表し、こちらに記載しております五つの重点戦略とともに、今後4年間の取り組みをご説明いたしました。

1. Strategic overview

NS Vision 2026 非財務KPI目標

	2026年3月期 目標
Environment	<環境>
	● GHG (Greenhouse gas) 排出量削減率 (基準年度: 2019年3月期 ^{*1})
	18% 削減
	● 当社グループが排出するGHG排出量 (Scope 1+2) を 上回るGHG削減貢献量を実現
	X>Y
	・内訳 (単位: 千t-CO ₂ e) X: 環境貢献製商品によるGHG削減貢献量 Y: 当社グループのGHG排出量 (Scope 1+2)
Social	<保安>
	● 休業災害度数率
	≤1.6
	<人事>
	● 女性従業員比率
	≥22%
	● 女性管理職比率
	≥18%
Governance	<コンプライアンス>
	● コンプライアンス研修受講率 ^{*2}
	100%

^{*1} 基準年度である2019年3月期のGHG排出量は、報告済みGHG排出量実績に、①欧州ガス事業、及び②米国HyCO事業の2019年3月期実績を推計加算します。
^{*2} データ収集は、当事業年度 (2023年3月期) より開始する予定です。



その中で、当社として初めて、中期経営計画に非財務 KPI を入れまして、ESG、それぞれ各項目で目標設定をしております。環境管理、労働衛生、女性活躍推進、コンプライアンス教育などの徹底を進めてまいります。

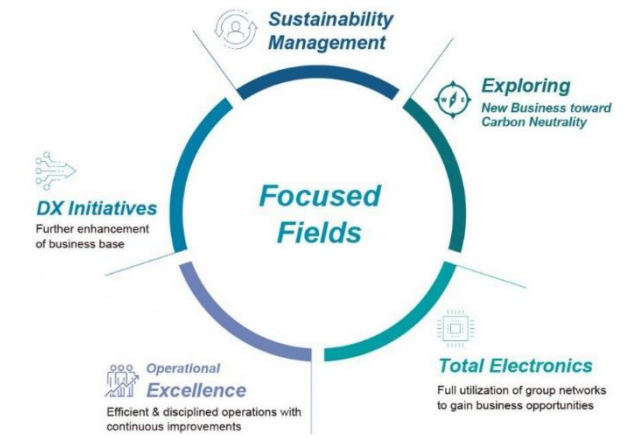
1. Strategic overview

Our Medium-term Management plan:

NS Vision 2026 | Enabling the Future

Group Philosophy
Proactive. Innovative. Collaborative.
Making life better through gas technology.
The Gas Professionals

Group Vision
**We aim to create social value
through innovative gas solutions
that increase industrial productivity,
enhance human well-being
and contribute to a more sustainable future.**



In May this year, we announced our medium-term management plan, NS Vision 2026, with the slogan, Enabling the Future, and explained our initiatives over the next four years, together with the five focus fields described on this page.

1. Strategic overview

Non-financial KPI target in NS Vision 2026

	FYE2026 Target
Environment	<Environment>
	● Reduction rate of GHG emissions (Base year: FYE2019 ^{*1})
	18% down
	● GHG reduced contribution exceeds GHG emission (Scope 1+2)
	X>Y
	・Breakdown information (Unit: Thousands of tonnes CO ₂ e) X: Lower customer GHG emissions through environmental product offerings and applications Y: NSHD Group GHG emission (Scope 1+2)
Social	<Safety Management>
	● Lost Time Injury Rate
	≤1.6
	<HR>
	● Rate of female employees
	≥22%
	● Rate of female management posts
	≥18%
Governance	<Compliance>
	● Rate of receiving compliance training ^{*2}
	100%

^{*1} The figure for the volume of GHG emissions for FYE2019, which is the reference value, calculates the actual GHG emissions in FYE2019 plus the following:
1) estimated emissions of the Gas Business in Europe in FYE2019 and 2) estimated emissions of the U.S. HyCO business in FYE2019.
^{*2} We plan to begin data collection from the current fiscal year, FYE2023.



In this medium-term management plan, we included nonfinancial KPIs for the very first time, with targets set for ESG. We will strongly drive initiatives regarding environment management, occupational health, empowerment for women, and compliance education so that we can achieve these targets.

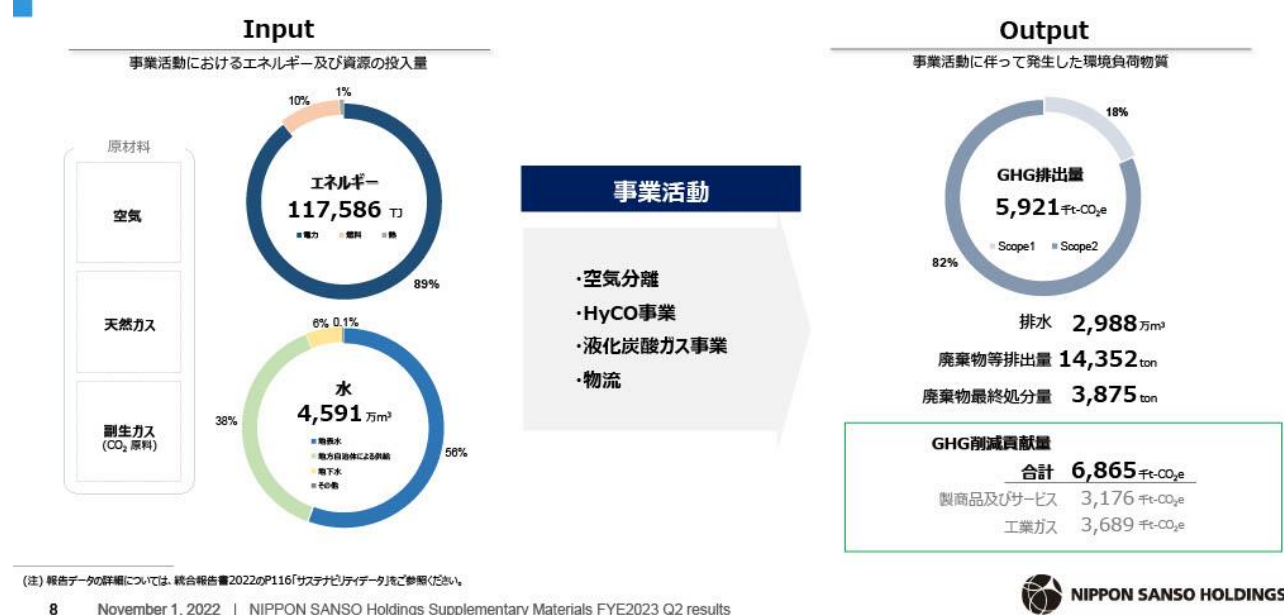
また、非財務 KPI の導入に伴いまして、役員報酬制度も一部、改定しまして、取締役には 2022 年 7 月から、非財務指標連動報酬を導入しております。

2022 年 3 月期のこれら KPI の実績数値につきましては、先日リリースいたしました統合報告書を通じて、ステークホルダーの皆様にお伝えしておりますので、ぜひご覧いただきたいと思っております。

ダイバーシティはグローバル全体で推進しておりますが、特に日本事業会社の太陽日酸におきましては、女性社員がそれぞれの価値観や職業観、あるいはライフスタイルに基づいたキャリア形成を実現できる風土。この醸成を目指して、誰もが生き生きと活躍できる環境。これを構築することを目的として、2022 年 10 月 1 日付けで人事部に女性活躍推進プロジェクトを設置いたしました。当然かもしれませんが、このプロジェクトリーダーは女性です。

1. Strategic overview

マテリアルバランス及び環境貢献



続きまして、当社グループのマテリアルバランスと環境貢献について簡単にご説明いたします。

この左側の Input 欄で、事業活動に必要な原料、エネルギーや水資源を表示し、右側の Output 欄で事業活動の成果で排出している温室効果ガス、GHG ですね。それと、水、廃棄物を示しております。

そして、右下の緑色の枠でくくっております欄では、当社グループのガスを含む製商品およびサービスによって、顧客側の GHG 排出量を削減した量。計算値でございますが、これを表示してございます。

ここで注目していただきたいのは、まず 1 番目として、当社グループの消費エネルギー量のうち、9 割近くが電気であること。それから 2 番目、その結果 GHG 排出量では、いわゆる Scope2 が約 8 割あるという点。そして 3 番目として、事業規模に比べまして、水資源の使用量や排出量が小さいという点。これらの特徴がございます。

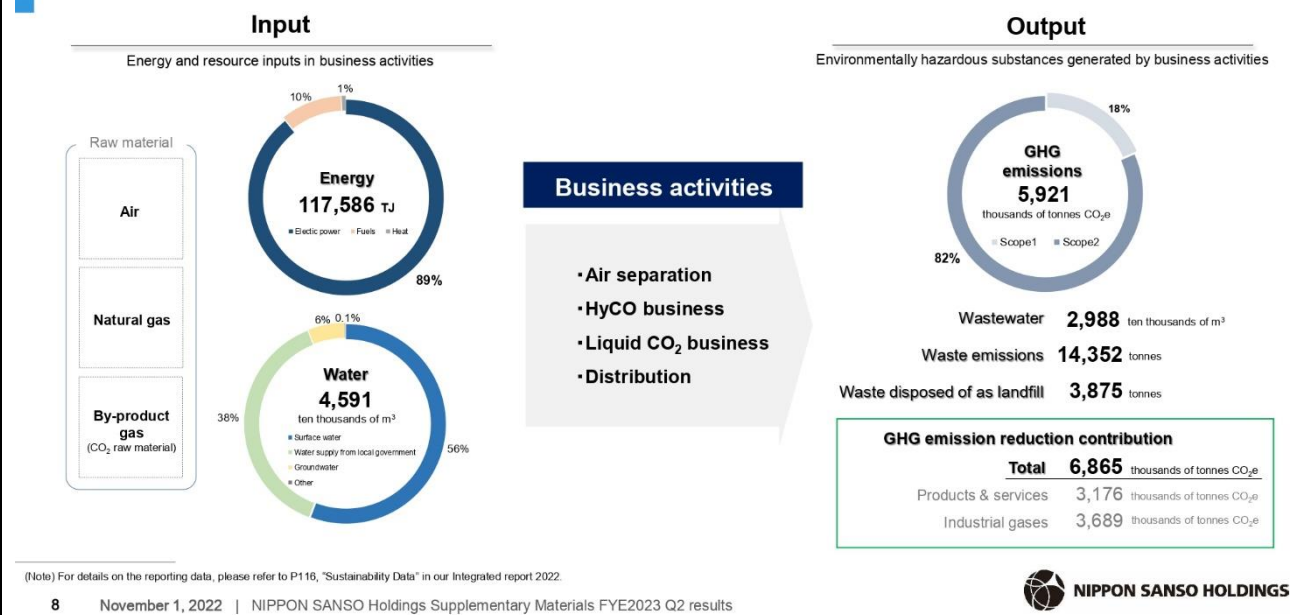
In conjunction with the introduction of non-financial KPIs, we also partially revised the Directors' remuneration scheme and introduced compensation linked to nonfinancial KPIs for the Directors.

As for what we achieved in terms of KPIs in the fiscal year ended March 2022, please refer to our integrated report 2022 that we published just recently.

Diversity of the Group is something that we promote on a global basis. Now at Taiyo Nippon Sanso, our operating company in Japan, we established a project on empowering women within the HR Division on October 1, 2022, with the aim of creating an environment that will enable everyone to perform with vigor and enthusiasm, at the same time, fostering a culture that enables female employees to develop their careers based on their respective values, attitudes to work, and lifestyle. Needless to say, the project leader is a female.

1. Strategic overview

Material balance & Environmental contribution



Next, I'd like to explain about our group's material balance and environmental contributions.

On the left side of the page under input, you can see the raw materials, energy, and water we need for our business activities. On the right side on the page under output, you can see the amount of greenhouse gas, water, and waste that we discharge as a result of conducting our business activities.

In the green box shown on the bottom right of the page, you can find the amount of greenhouse gas emissions have reduced at our customers' sites due to the usage of our group products and services, including gas.

In particular, I would like to draw your attention to the following. First, almost 90% of our group's energy consumption is electricity. The second point, as a consequence, Scope Two accounts for some 80% of our greenhouse gas emissions. The third is that the amount of water usage and discharge are relatively small for us, for a company of our size of business operations.

当社は、電力多消費産業の一企業として、ガス生産プロセスの効率化は当然推進する一方で、電力供給会社の今後の電源構成についても注視をしております。温暖化ガスの削減に関わるいろいろな事業機会についても検討を進めてまいります。詳しい情報につきましては、また、先日リリースいたしました当社の統合報告書 2022 に記載しておりますので、お時間あるときにご一読いただけたらと思います。

それから、2022 年、今年度 12 月 6 日火曜日の午前中に、当社 CSO の三木がメインスピーカーを務める、サステナビリティテーマ、IR カンファレンスをオンライン形式で開催する予定でございます。中計計画 NS Vision 2026 のサステナビリティに関するグループ戦略、事業施策についてご説明をいたします。

質疑応答の時間もございますので、ぜひご参加いただけたらと思います。詳細なご案内は近日中に IR 部より投資家、株主の皆様へメールにてご案内させていただきます。

As a Group, in the electricity intensive industry, we will continue to work on improving the efficiency of our gas production processes. However, at the same time, we will closely monitor how the fuel mix of electricity generators develop in the future so as to consider various commercial opportunities for greener gases. For more detailed information, please refer to our recently released integrated report 2022 when you have some time.

Furthermore, on the morning of Tuesday, December 6, 2022, our CSO, Takeshi Miki, will make a presentation as the main speaker at our Web IR Conference on Sustainability Initiatives. We will explain about the Group strategy and business initiatives regarding sustainability in our midterm management plan, NS Vision 2026.

There will also be an opportunity for you to ask questions, and so we look forward to your attendance. Details of the meeting will be emailed by our IR team to investors and shareholders in course.

要旨：事業環境認識（見通しの前提）

中期経営計画 NS Vision 2026 最終年度の目標達成に向けて、事業戦略の実行・改良・高度化を継続的に行っていく。

不透明な 事業環境は 継続	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 為替レートの急激な変動、原油・液化天然ガス・電力などの大幅な価格変動、サプライチェーンの混乱、数十年に一度のインフレーションの昂進など、不透明な経済環境。 <input type="checkbox"/> 各地域の景況感は、当社従来予想に比べ、全般的に緩やかに悪化する見込み。 <ul style="list-style-type: none"> ● 2023年3月期は、前期比で売上収益成長率は一桁台前半（除く為替・価格転嫁影響）、営業利益成長率は+2.1%（除く為替影響）
粘り強い 価格改定活動	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 産業ガス製造時の主要な原価である電力・エネルギーコストの上昇を転嫁するために、積極的に粘り強い価格管理を実行する。 <input type="checkbox"/> 既存顧客、新規顧客、潜在顧客に対して、価値あるサービス、製品の確実な供給、適切な供給能力および効用を訴求する。 <input type="checkbox"/> 常に原価低減と生産性向上を追求し、顧客との密接で強固な関係を築くために、有用なアプリケーションや技術を提供する。
継続的な 事業機会の 探索	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 世界各地でのカーボンニュートラル関連事業の事業機会を捉える。 <input type="checkbox"/> 経営資源を集中させ、既存顧客・潜在顧客との取引関係を継続的に深耕する。 <ul style="list-style-type: none"> ● 今期以降、当社が製造している電子材料ガスの生産能力を増強し、かつ、地域横断でTotal Electronics戦略を遂行

それでは、2023年3月の財務目標における進捗状況につきまして、のちほどCFOのドライバーから詳細ご説明いたしますが、今回の業績予想修正の前提となる内外の事業環境の見方を含めて、簡単にご説明いたします。

まず、第1四半期に続きまして、非常に不確実な事業環境が継続しております。為替レートやエネルギー価格が大幅に変動しているほかに、いわゆる全世界レベルの物価が上昇するなど、先を見通すことが非常に難しい状況でございます。

日本、ヨーロッパでの電力費の上昇、アメリカでの物流費の上昇といったコストアップの影響。世界経済の不安定さを踏まえ、景況感は全般的には緩やかに悪化しているのではないかという見方にかえて、2022年5月の当社予想に比べて、為替影響を除いた実質的な成長では、当面は非常に厳しい事業環境にあるという認識をしております。

ちなみに、為替の変動要素、価格の転嫁を除いた売上収益の伸びは若干のプラスの数パーセントにとどまっております。

産業ガスを製造する際の主要コストでございます電力費が上昇しております。このコストアップにつきましては、事業を展開する全ての地域でお客様に粘り強くご説明した上で、販売価格に適正に反映する活動を強力に推進しております。

また当社製品、サービス、信頼、供給能力など、効用などを訴求し、価格の妥当性についてもお客様にご理解いただけるように努力してまいります。足元の外部環境を踏まえた安定供給、生産性の向上、ガ

Summary : Progress toward Financial targets

We will continue to work, develop, and refine our business strategies to ensure achievement of performance targets identified in the final year of the NS Vision 2026.

Uncertain business environment continues	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Uncertain economic environment: sharp fluctuations in FX rates; significant price fluctuations in crude oil, liquefied natural gas, and electricity; supply chain disruptions; and decades high inflation levels, etc. <input type="checkbox"/> Business confidence in each region is expected to get worse moderately in general compared to our previous forecast. <ul style="list-style-type: none"> ● In the FYE2023, underlying revenue growth excluding currency effect, pass through, and surcharge up, will be low-single-digit growth, and OI growth to be 2.1% excluding currency effect (Y/Y basis).
Perseverance to feasible price revisions	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Proactive and persistent price management to ensure increases in electricity / energy costs, which is a major industrial gas cost driver, are passed through and surcharge to the customer. <input type="checkbox"/> Promote valuable service, reliable supply, appropriate scale, and utility of our products to existing customers, new customers, and potential customers. <input type="checkbox"/> Pursuit cost reduction constantly, productivity improvement, and providing useful applications or technologies that foster close and sticky customer relationships.
Ongoing search for business opportunities	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Seize business carbon neutral-related opportunities around the world. <input type="checkbox"/> Focus our management resources to continue to build and grow business relationships with existing and potential customers. <ul style="list-style-type: none"> ● From the FYE2023 onward, we will increase the production and manufacturing capacity of electronic material gases as well as implement the Total Electronics strategy across the Group.

I will now briefly explain the state of progress regarding financial targets for the fiscal year ending March 2023. Mr. Draper, our CFO, will provide more detailed explanation later on. But we will also make some reference to views on the domestic and global business environment, which will form the basis of the revision of our earnings forecast.

As was the case during Q1, the business environment remains to be uncertain. Substantial fluctuations in foreign exchange rates and energy prices, as well as some increasing prices on a global scale make forecasting of the future quite difficult.

Given the impact of rising electricity costs in Japan and Europe, increasing logistics cost in the United States, and instability of the global economy, we have revised our view that the general business sentiment will undergo a moderate deterioration in comparison to what we assumed in May 2022.

We expect the challenged business environment will remain for the meantime with respect to real growth, excluding currency impacts. Now the currency impact and the price pass-through, the increase in revenue should be a slight increase, just a few percentages.

We are seeing the continuous increases in electricity cost, which is the main cost that we incur in producing industrial gases. In this regard, we are driving activities to appropriately reflect these cost increases in our sales price by patiently explaining the situation to our customers in all of the regions that we operate in.

We are also striving to gain customer understanding in regards to the appropriateness of our prices by emphasizing the associated services, reliability, supply capacity, and benefits provided by our products. In light of the current external environment, we are working to earn the trust of our customers by striving to continue stability of supply, improve productivity, and increase the value that we offer to our customers, such as gas application.

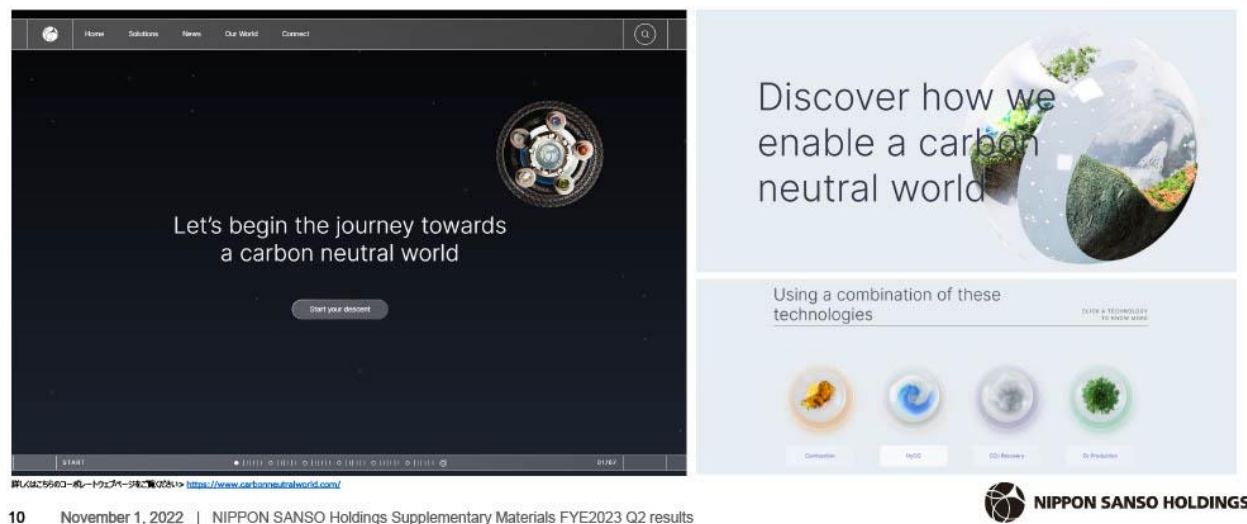
スアプリケーションなどの顧客、お客様への提供価値の向上に努めて、顧客から信頼を得られるように取り組んでおります。

グローバルな各地域でカーボンニュートラル関連需要や、その兆しが表れてきております。また、中長期的にはエレクトロニクスの需要は堅調に伸びていく見通しを立てております。引き続き、当社に強みのある製品、技術などの経営資源をフルに強化、活用して、お客様との取引関係を継続的に進行していく中で、新たな事業を取り組んで、組み込んで、持続的な成長につなげていきたいと考えております。

1. Strategic overview

共創先とのコミュニケーションを促進する基盤整備

私たちのグループは、地球環境・社会の持続可能性に貢献していくために、あらゆる産業、特に製造業のあらゆる領域で事業の道筋を開拓していくことを目標としています。



続きまして、カーボンニュートラル関連の事業施策をご紹介します。

さる10月19日に事業パートナー様とのコラボレーションを活発化するためのコミュニケーション基盤として、当社のコーポレートウェブページ、We enable a carbon neutral world を開設いたしました。カーボンニュートラル社会に向けた当社グループの道筋を表現しておりまして、鉄鋼、ガラス、アルミ、非鉄金属などの当社グループの注力市場に貢献できる技術や、解決、提案などの情報発信を行ってまいります。

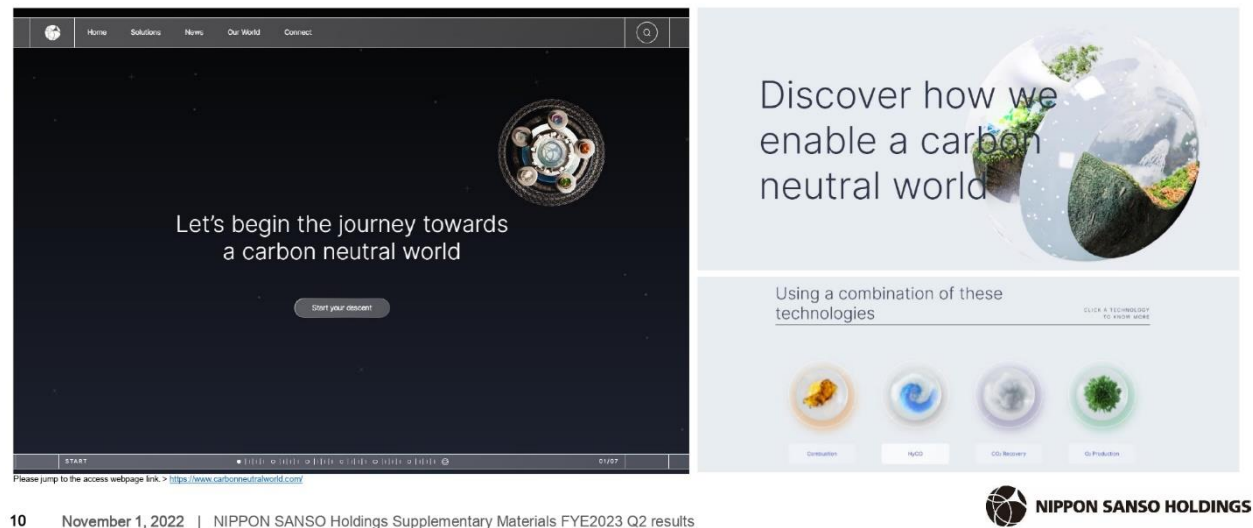
また、当社グループの各事業会社におきますカーボンニュートラルに向けた取り組みや、ニュースなども今後、随時掲載し発表していくことで、顧客、お客様からの理解や関心を得ていきながら、新たな事業機会の獲得を目指してまいります。

Demands or size of demand associated with carbon neutrality are starting to emerge around the world. We are also expecting the demand for electronics to steadily increase over the medium to long term. We intend to achieve sustainable growth by strengthening our management resources, including products and technologies where we have strength, and by capturing new demand as we continue to work on deepening business relationships with our customers.

1. Strategic overview

Communication platform for collaboration with partners

We are committed to sustainability and we aspire to build business avenues across the entire spectrum of the any industry, especially manufacturing industry.



Next, I would like to introduce our carbon neutral-related business initiatives.

On October 19, we introduced a special corporate website entitled, We enable a carbon-neutral world, as a communication platform in order to increase collaboration with all partners. This represents the Group's path toward a carbon-neutral society. We would like to disseminate information on technologies and solution proposals that can contribute to our group's focus markets such as steel, glass, aluminum, and nonferrous metals.

In addition, we will seek to acquire new business opportunities while gaining the understanding and interest of our customers by publishing carbon-neutral initiatives and related news, as appropriate, by each of our group operating companies.

新たな事業機会：カーボンニュートラルへの貢献

当社グループの
めざす姿
(2030年に向けて)

カーボンニュートラル (CN) 社会実現に不可欠とされるソリューションプロバイダー
燃焼効率アップによるエネルギー有効活用、HyCO事業による水素供給、CO₂回収によるブルー水素化と炭素の固定化



昨年 11 月の決算説明会でもご説明いたしました、この 1 年間の成果や変化をお伝えいたします。

まず、中計期間でございますが、これは Quick WIN を念頭に置きまして、地域、業種、関連技術にある程度の優先順位を付けまして、まずは、とにかく成果を出すことを第一義に取り組んでいるところでございます。

例えば、鉄鋼、非鉄金属、窯業、またガラス、セラミックスなどですね。それから石油精製などの産業では、各企業が脱炭素に向けた取り組みが非常に加速しております。そこで、燃焼、HyCO、CO₂ 回収といった貢献可能な当社の技術と掛け合わせて、顧客の GHG 排出量削減に貢献してまいります。

また、先ほどご紹介いたしましたコミュニケーション基盤を活用して、事業機会の探索と獲得を進めていながら、環境配慮意識の高い顧客から得た知見や経験、ノウハウのこれらをグループ内で展開、共有して、各地域事業会社で新たな案件の確保を目指してまいります。

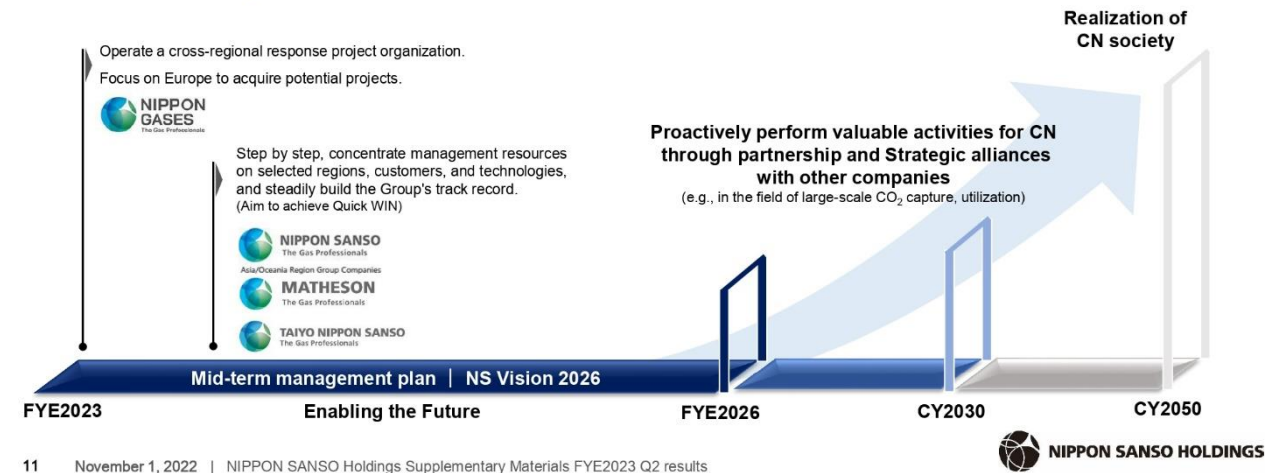
そして、2025 年、2030 年以降の中長期的な戦略的なアライアンスの構築に向けて、企業間連携を図ってまいります。

現在、地域横断型のカーボンニュートラルワーキンググループを組んでおりまして、様々な観点から調査や検討を進めております。「進取と共創。」の企業理念に基づきまして、先進的な技術や市場動向に向き合って、他企業との共創の橋渡し役を務められるような、カーボンニュートラル社会実現に不可欠とされる、いわゆるソリューションプロバイダを目指してまいりたいと考えています。

Opportunities : Contribution for Carbon neutral

Our Group's
Aspirations
(Toward CY2030)

Solution provider considered indispensable for realizing a Carbon-neutral (CN) society
Effective use of energy by improving combustion efficiency, hydrogen supply by HyCO project, blue hydrogen and carbon fixation by CO₂ capture



As I explained this slide at the 1H earnings presentation last year, I would like to tell you about the results and changes over the past year.

During the NS Vision 2026, our first priority is to gain quick wins by prioritizing regions, type of industry, and related technologies.

For example, in industries such as steel, nonferrous metals, ceramics, as well as petroleum refining, each company is accelerating their efforts for carbon neutral. Therefore, we would like to contribute to reducing our customers' GHG emissions by combining our technological capabilities such as combustion and HyCO and CO₂ recovery.

In addition, while continuing to explore and acquire business opportunities, by utilizing the communication infrastructures that I introduced earlier, we are developing and sharing within the Group the knowledge, experience, and knowhow gained from environmentally conscious customers, and we are aiming to acquire new projects at each regional operating company.

In addition, we will then work together with other companies to build mid to long-term strategic alliances towards year 2025, 2030, and beyond.

Currently, the carbon-neutral working group, which is a cross-regional organization, is conducting surveys and studies from various perspectives. Based on our corporate philosophy of proactive, innovative, collaborative, we aim to be a solution provider considered indispensable for realizing a carbon-neutral society that can respond to advanced technologies and market trends, and serve as a bridge to co-creation with other companies.

実績紹介：環境負荷を低減した燃焼技術による貢献

製鉄業における課題：CO₂ 排出量の削減

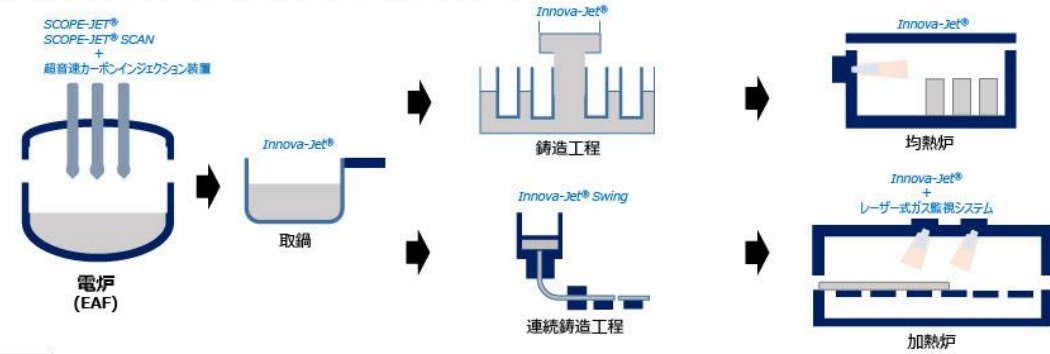
鉄スクラップ（電炉 [EAF: Electric arc furnace]）の活用、水素還元技術などの革新的技術の導入、省エネルギーの推進により、CO₂排出量の削減が期待されています。

当社からの解決提案：酸素燃焼技術*の利用

酸素富化燃焼は、空気燃焼に比べて燃焼効率を大幅に向上させることができます。私たちは、顧客側の幾つかの製造工程に環境負荷低減に有効な各種機器と産業ガスの供給による総合的なエンジニアリングをご提案することができます。

製鉄工程に酸素燃焼技術を導入する

- 酸素燃焼技術で新たな酸素ガス需要を創出しつつ、カーボンニュートラル社会に貢献する



* 酸素燃焼技術: 空気燃焼と比較して排ガス中に窒素が含まれないため、排ガス中のCO₂濃度が上昇し、回収・利用が容易になります。

そこで、具体的な実績をご紹介させていただきます。酸素、窒素などのエアセパレーションガスをオンサイト供給しているお客様の一つである鉄鋼産業への Quick WIN の事例をご紹介します。

製鉄企業では CO₂ の削減はもう喫緊の課題でございますが、私どもは製鉄工程で大量に消費される酸素を供給する立場でございます。顧客からの要望や期待を聞いてまいりました。そうした関係から、これまで半世紀にわたりまして、当社は酸素ガスの安定供給だけではなく、関連機器や工程効率化などのいわゆるエンジニアリングについても、技術や知見、経験を蓄積してまいりました。

その結晶の一つが、酸素燃焼技術でございます。英語では Oxy-fuel combustion と呼んでおりますけれども、この燃焼方法を用いると、空気燃焼と比較して、窒素が含まれないため、燃焼効率が大幅に向上いたします。省エネルギーかつ CO₂ の排出量を削減できます。

加えまして、その工程から出てくる排ガスが、窒素がございませんので、窒素分が少なく、高濃度な CO₂ になります。従いまして、CO₂ の回収が容易になり、その結果 CO₂ 回収のための設備投資や運営コストが節約できます。

スライドの下段では、いわゆる電炉の製鉄プロセスに酸素燃焼技術が導入された事例をお示ししてございます。SCOPE-JET など青い字で書いてございますが、これは大陽日酸で販売している機器製品でございます。ご覧のとおり、複数の製造工程で当社の関連機器が導入されて、酸素ガスが供給されております。

この事例は一つの例でございますが、今後も燃焼技術に酸素供給、さらには CO₂ 回収率、そして、いわゆる低炭素の水素の供給などを掛け合わせて、産業界のカーボンニュートラル実現に貢献してまいりたいと考えております。

Track record : Contribution with Green Combustion technologies

Challenge in the Steel industry: Reducing CO₂ emissions

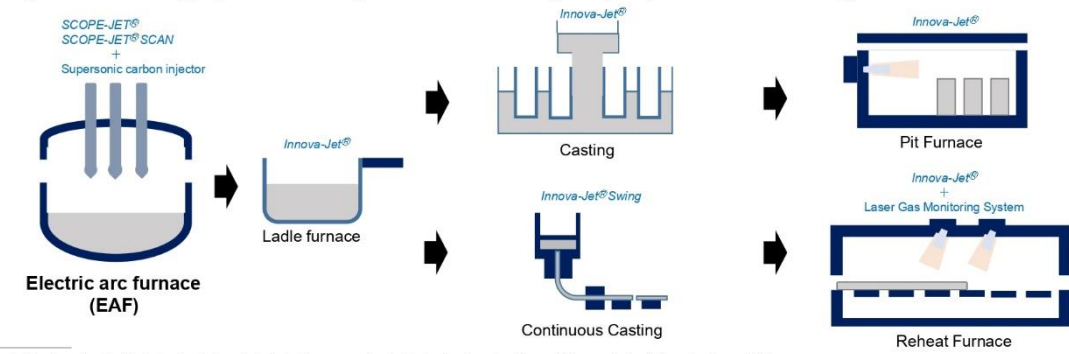
CO₂ emissions are expected to be reduced through the utilization of iron scrap (EAF), the introduction of innovative technologies such as hydrogen reduction technology, and the promotion of energy conservation.

Our approach: Utilizing Oxy-fuel combustion*

Oxy-fuel combustion improves the heat efficiency of combustion compared to air combustion. We can propose a comprehensive engineering approach with various equipment & industrial gas supply applications across various customer manufacturing lines.

Applying oxy-fuel for steel manufacturing process

- Creating new demand for Oxygen gas and contributing to a Carbon-neutral society through Oxy-fuel combustion technology.



* Oxy-fuel combustion: One of combustion technology that combusts fuel with oxygen and recirculated exhaust gas to achieve a CO₂ concentration in the exhaust gas of 90% or more, enabling CO₂ recovery without a separation process.

Here, I would like to introduce specific examples of our quick win in the steel industry, which is one of our customers supplying on-site air separation gases such as oxygen and nitrogen.

Reducing CO₂ is an urgent challenge for steelmaking companies. But we have been listening to the requests and expectations of our customers from the standpoint of supplying large amounts of oxygen gas consumed in the steelmaking process. As a result, over the past half century, we have accumulated technology, knowledge, and experience not only in providing a reliable supply of oxygen gas, but also in engineering-related equipment and process efficiency improvements.

One of the fruits of such is oxy-fuel combustion technology. This combustion method does not contain nitrogen gas compared to air combustion, resulting in a significant improvement in combustion efficiency, energy savings, and reduction of CO₂ emissions.

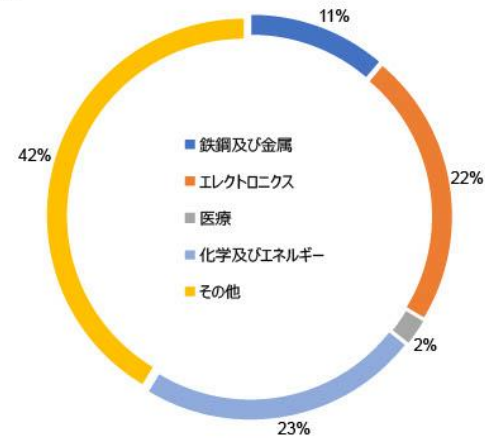
In addition, the exhaust gas from the process becomes highly concentrated CO₂, with smaller volume of nitrogen, because it does not include nitrogen, which makes CO₂ recovery easy. As a result, CapEx and operating costs for CO₂ recovery can be saved.

The lower half of the slide shows an example of the introduction of oxy-fuel combustion technology in the steelmaking process of EAF. SCOPE-JET, in the blue letters, are equipment and products sold by Taiyo Nissan. As you can see, our equipment has been installed in several manufacturing processes and oxygen gas is supplied.

This is just one example, and we intend to continue contributing to the realization of carbon neutrality in the industry by multiplying combustion technologies with the supply of oxygen gas, as well as CO₂ recovery and the supply of hydrogen with low-carbon emission.

当社グループが持続的に成長するための重要な設備投資

当社は、中期経営計画「NS Vision 2026」に基づき、グローバルで多くの成長機会を追求し、多彩な資本ポートフォリオを構築しています。



* なお、上記集計範囲は、当社グループ各社の取締役会が承認した未完成の投資案件であり、各案件の規模は約5億円以上、4百万米ドル以上、4百万ユーロ以上です。

13 November 1, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q2 results



続きまして、今期以降の投資実行計画についてご説明いたします。

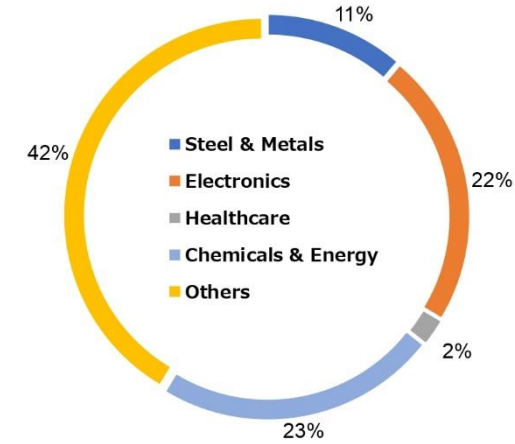
ここでは、私どもの設備投資計画の全容を捉えていただけるように、顧客産業別での構成割合チャートで示してございます。

将来に向かって私どもがより力強く成長していくためには、新規投資、更新や修繕投資などを合わせて、継続的な設備投資が欠かせません。9月30日時点のバックログは約1,000億円ございます。

なお、こちらのスライドの下に記載してある注記のとおり、ちょっと小さいのですが、こちらの集計範囲は、日本円にしておおそ5億円以上の案件に限定してございます。それよりも小さい案件もたくさんございますが、いったんここでは省略しております。今後も四半期ごとにこのような形で今後の成長ポテンシャルをお示ししていきたいと考えております。

Key CAPEX for our sustainable growth

We have identified many global growth opportunities and currently have a diversified capital portfolio aligned with our Medium-term management plan; NS Vision 2026.



* Note that the above is an aggregation of investments which have been approved by the Board of directors of each our group company, but have not yet been placed in service. The size of each project is over approx. ¥500mn., \$4mn. or €4mn.

13 November 1, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q2 results



Next, I would like to explain our capital investment plan for the current fiscal year and beyond.

To give you a fuller picture of our capital investment plans, we have provided a chart that shows percentage of our capital investment by client industry.

For us to grow more strongly into the future, continuous capital investment is indispensable, including maintenance, repair, and new investments.

Backlog as of September 30, 2022, is about JPY100 billion. As you can see at the footnote at the bottom, I'm sorry the letters are very small, the scope of this report covers projects of JPY500 million or more, and projects smaller than that have been omitted, although there are many smaller projects as well. Going forward, on a quarterly basis, we intend to demonstrate and show you the future growth potential in this way.

Key Highlights

- ✓ インフレーションにしなやかに対応する
- ✓ エレクトロニクス&カーボンニュートラル関連での主な取り組み
- ✓ プロジェクトの獲得を追求し、バックログを構築する
- ✓ 企業成長、生産性改善、価格政策に注力する
- ✓ 加速する円安で売上収益と営業利益を押し上げている

最後に、第2四半期の概況について申し上げます。

まず、インフレへの柔軟な対応を継続してまいります。エレクトロニクスとカーボンニュートラル関連の取り組みを強化してまいります。投資案件の追求、バックログの積み上げ。それから企業成長、効率性、価格政策への注力。円安による増収増益。これらが今期の、今回の非常にキーとなるワードかと考えてございます。

それでは、このあと CFO のドライバーから当社グループの財務プロファイルにつきまして、より最新の情報をお伝えしたいと思います。お願いいたします。

Key Highlights

- ✓ Proceed flexible measures against **inflation**
- ✓ Key initiatives in **Electronics & Carbon Neutral related**
- ✓ Pursuing **project wins** and building **backlog**
- ✓ **Focus on** growth, productivity and pricing
- ✓ **Accelerated weak JPY** pushed Revenue & Operating Income up

Lastly, I would like to give you an overview of Q2.

First, we will continue flexible measures to cope with inflation. We will take key initiatives in electronics and carbon neutral-related business. We will pursue project wins and build backlogs. We will focus on growth, productivity, and pricing. And the accelerated weak yen, we'll be pushing revenue and operating income up.

Now let me give you the up-to-date information about our financial profile from Mr. Draper, our CFO.

2. Financial Profile

15 November 1, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q2 results



Draper: Thank you very much, Hamada-san. This is Alan Draper speaking. Good evening, good afternoon, and good morning, everyone. Thanks for joining the Q2 fiscal year-end March 2023 earnings call for NIPPON SANSO Holdings.

I'll begin with a financial overview of Q2 results, make some YTD cash flow comments, and conclude with comments on our 2H outlook. Then I'll turn the call over to Kajiyama-san, NSHD's General Manager of Investor Relations, where he will provide a more detailed explanation of our financial results.

During Q2, July to September, we reported a significant increase in sales. This was a result primarily due to strong tailwinds from currency and strong pass-through and cost recovery efforts to recover inflation and soaring energy costs.

Reported sales increased by JPY68.6 billion or 30% versus prior-year Q2. Reported COI, or core operating income, grew by JPY0.7 billion or 2.5%. Excluding the favorable currency impact of JPY23.6 billion, sales were up approximately 18% and core OI, ex-currency, was negative 8%. Underlying sales for the quarter, excluding currency and pass-through and related actions, was up low single digits. Excluding currency, Europe and Asia/Oceania segments increased core operating income by 8.4% and 1.9%, respectively, versus prior quarter.

Thermos' core OI was down 10.5% due primarily to cost of sales pressures from the weak yen.

Japan and the US industrial gas businesses experienced significant cost headwinds, which resulted in negative core OI performance of negative 10.8% and 25.7%, respectively.

The negative performance in Japan was due to the inability to successfully pass through and recover the escalating energy and inflation costs in a timely manner. While the pricing environment in Japan has improved, we continue to struggle with the ability to recover all the increased costs from our customers. We'll continue to strive to recover the costs, but this will remain a challenge for the team in a fast-rising energy inflationary environment.

The US results were primarily a result of costs being higher than anticipated and, therefore, price increases were inadequate to cover the higher costs. It's anticipated that the US business will catch up on pricing efforts in 2H as an additional pricing initiative is underway, and the team expects to introduce another initiative later this quarter.

Shifting to operating cash flows for the year. The YTD period increased versus prior year by JPY5.5 billion or 8%. While we continue to make debt payments, the strong US dollar and euro translation impact on foreign

2. 財務プロフィール

15 November 1, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q2 results



ドレイパー: 濱田さん、どうもありがとうございます。アラン・ドレイパーです。こんばんは、こんにちは、そして、おはようございます。今日は、2023年3月期第2四半期決算電話会議にご参加賜りまして、どうもありがとうございます。

私からは、第2四半期の業績の概要、今期の累計キャッシュ・フローのコメントをして、今期の見通しについて説明させていただきます。そのあとは、財務・経理室、IR部長の梶山さんが業績についてより詳しい説明を行います。

7月から9月までの第2四半期においては、当社の売上収益は大幅に増加しました。これは、為替による追い風の影響と、インフレおよびエネルギー価格の上昇への対策として、パススルーおよびコスト回収がうまくいったことが主な理由でした。

売上収益は、前年同期比で686億円、30%の増加。営業利益は前年同期比で7億円、2.5%の増加でした。追い風となった為替の影響を除くと、売上収益は約18%の増収となりましたが、コア営業利益がマイナス8%の減益となりました。為替、パススルーおよび関連対策の影響を除いた売上収益は一桁台の前半の増収でした。

欧州およびアジア・オセアニア事業における為替影響排除ベースのコア営業利益は、前四半期対比で8.4%、1.9%増加しました。

サーモス事業のコア営業利益は円安による売上原価の圧力により、10.5%の減益となりました。

日本および米国の産業ガス企業のコア営業利益については、大幅なコスト増の影響を受けたため10.8%および25.7%の減益となりました。日本における減益要因は、高騰するエネルギー価格や、コストをタイ

denominated US and euro-based debt more than offset the actual debt payments and explains why our debt position has slightly increased versus prior year.

In addition, we continue to invest in strong economically viable projects and see significant project opportunities ahead of us in carbon-neutrality projects, HyCO projects, and electronics.

Due primarily to currency and some additional project growth opportunities, we expect to invest more in FYE2023 than originally budgeted, and we expect our capital expenditures to reach between JPY115 million and JPY120 billion this year.

Our position on dividends remains unchanged in that we'll continue to return dividends to shareholders in a stable and reliable manner.

Our sales forecast was updated from the budget of JPY950 billion to JPY1.16 trillion. This increase is primarily due to currency impact due to a very weak yen, as well as from elevated sales as a result of continued pass-through, cost recovery, and price actions due to energy and inflationary cost pressures.

Our core OI budget was also updated from JPY107 billion to JPY115 billion. Even though our underlying core OI results for Q2 were less than expectations, the full-year core OI will be boosted by the weaker yen as we expect the yen to remain weak for the remainder of our fiscal year. The favorable currency tailwind will more than offset any operational shortfall.

Please note that our currency forecast was updated for 2H, for the period of October through March, for the US dollar to yen to JPY140 and the euro to yen also to JPY140. As you may recall, this is a significant increase from the budgeted FX rates of JPY115 for the US dollar and JPY125 for the euro. We expect 2H to remain a challenging environment as a result of continued record energy costs, strong global inflation, US trade tensions with China, and various central bank interest rate increased repercussions, which negatively affect consumer demand and industrial production.

ムリ一価格に転嫁することができず、コストの増加分をカバーしきれなかったところにあります。日本における価格環境が改善してきているものの、増加した費用について、その全額をお客様から回収することは容易なことではありません。今後も引き続き、コストの改善に努めてまいります。エネルギー価格の急騰が続く現在のインフレ環境においては、そう簡単にはいかないと考えております。

米国の不振については、想定よりもコスト増が大きかったことが主な原因です。値上げも実施しましたが、大幅なコスト増をカバーするには不十分でした。現在、進めている追加の価格対策によって、下期には米国事業の値上げが上昇したコストの水準に追いつくと考えています。今四半期の後半には、さらに追加的な値上げを実施する予定です。

今期の累計営業キャッシュ・フローは、前年対比で 55 億円、8%以上の増加となりました。負債の返済は続けておりますものの、米ドルおよびユーロ建ての借入については、対米ドルおよび対ユーロの円安による為替換算の影響によって、実際の返済額を相殺される事象が起こっております。結果として、負債残高が前年対比で若干増加するというようになっております。

経済的に有望なプロジェクトについては現在も投資を続けており、今後、大きなプロジェクト機会があると考えております。例として、カーボンニュートラル、HyCO、それから、電子材料ガスなど挙げられます。

主に、為替の影響、そして、追加的なプロジェクトの成長機会を捉えるために、2023 年度については、当初の予想よりも投資が増えることを想定しており、今期の設備投資額は 1,150 億円から 1,200 億円の規模になると考えております。配当については、変更はありません。今後も安定的に株主に対する配当を実施していきます。

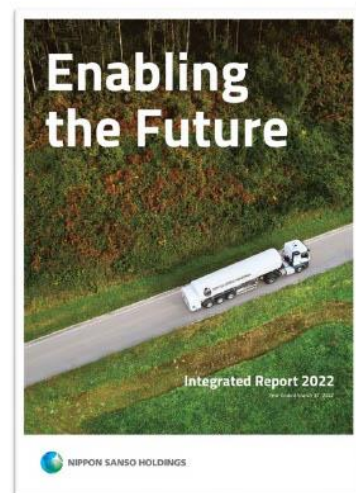
今期の業績予想ですが、売上収益については、9,500 億円から 1 兆 1,600 億円に上方修正いたしました。今回の上方修正は大幅な円安による為替影響に加え、エネルギー価格およびコストインフレに対するパススルー、コスト回収、値上げ対策が功を奏して、売上を押し上げたことが主な理由となっております。

また、コア営業利益の予想についても、1,070 億円から 1,150 億円に上方修正いたしました。第 2 四半期における調整後コア営業利益は、想定を下回ったものの、年度内は続くとしている円安によって、通年のコア営業利益は増収になると想定しております。

営業活動に関する未達分が発生した場合においても、為替影響のプラス効果で十分カバーできると見ております。今年度の下期、10 月から 3 月までの為替レート前提については対米ドルで 140 円、対ユーロで 140 円に見直しました。これは、対米ドルで 115 円、対ユーロで 125 円とした当初の為替前提からは大幅な見直しとなります。今年度の下期については厳しい環境が続くことを想定しております。記録的

2. 財務プロフィール

ステークホルダーにとって実りある報告書へ



日本酸素HD 統合報告書 2022
(9月28日にリリースしました)

詳しくはこちらのウェブサイトをご覧ください > https://www.nipponsanso-hd.co.jp/library/integrated_report.html



Lastly, on page 17, as mentioned earlier by Hamada-san, on September 28, we published our NSHD integrated report for fiscal year ending March 2022. We are very excited with the details of this report, and we will continue to monitor feedback and improve with each year's publication.

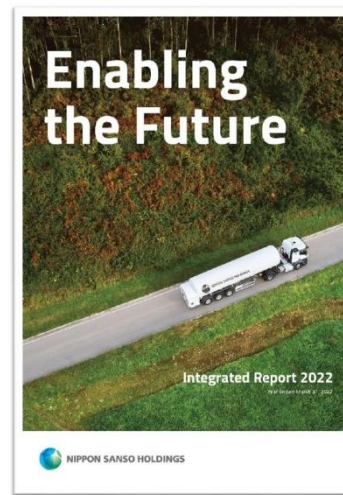
If you've already read or reviewed it, thank you very much for your time and support. If you have not had the chance yet, I would encourage everyone to have a look through it as it provides valuable financial and nonfinancial information on all facets of our company.

Thank you for your attention. I will now turn the call over to Kajiyama-san to provide a more detailed financial update. Thank you.

なエネルギーコスト、世界的なインフレ、米中貿易摩擦、そして、米国の中央銀行による利上げ。こういった外部環境により、消失需要や工業生産の減速が懸念されます。

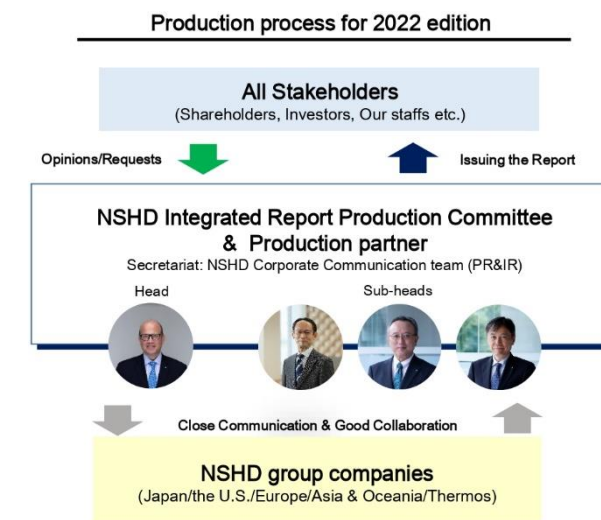
2. Financial Profile

Improving to fruitful report for our stakeholders



NSHD integrated report 2022
(We have released on September 28.)

Please jump to the access webpage link > https://www.nipponsanso-hd.co.jp/library/integrated_report.html



最後になりますが、17 ページに記載されているとおり、2022 年度の日本酸素ホールディングス統合報告書が 9 月 28 日に公表されました。これは濱田社長が言ったとおりであります。報告書にはかなりの詳細情報を盛り込むことができましたが、今後、継続してフィードバックを参考にさせていただき、毎年さらに改善していきたいと考えております。

すでにご覧になった皆さんについては、お時間およびご協力に感謝したいと思います。まだご覧になっていない皆様につきましては、当社のさまざまな側面についての財務および非財務情報が掲載されておりますので、ぜひ目を通していただくことをお願いしたいと思います。

ご清聴どうもありがとうございました。では、より詳細な説明については、梶山さんをお願いしたいと思います。ありがとうございました。

注記

● 経営成績の状況の分析（売上収益及びセグメント利益の増減要因）について

日本酸素HDの決算補足資料において、2022年3月期より、四半期連結会計期間単位における当社グループの経営成績の状況、並びに経営者の視点による経営成績等の状況に関する認識及び分析内容を述べるため、連結累計期間単位での同内容は省略します。なお、セグメント利益はコア営業利益で表示しています。

● 為替レートを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。

単位：円 通貨単位	期中平均レート										単位：十億円 通貨単位	（ご参考）為替変動による 通貨単位別1円当たりの円安影響額 （前期実績）	
	2022年3月期				2023年3月期				2023年3月期 （更新）	2023年3月期 （旧）		売上収益	コア営業利益
	第1四半期累計 （4-6月）	第2四半期累計 （4-9月）	第3四半期累計 （4-12月）	通期累計 （4-3月）	第1四半期累計 （4-6月）	第2四半期累計 （4-9月）	第3四半期累計 （4-12月）	通期累計 （4-3月）	通期前準 （4-3月）	通期前準 （4-3月）			
USD 米ドル	109.76	110.10	111.45	113.04	131.25	135.30			138	115	USD 米ドル	+2.0	+0.25
EUR ユーロ	132.44	131.16	130.96	131.11	138.75	139.14			140	125	EUR ユーロ	+1.6	+0.2
SGD シンガポールドル	82.41	82.01	82.77	83.83	94.97	97.12			97.1	82.7			
AUD 豪ドル	84.15	82.33	82.69	83.33	92.52	93.51			93.5	82.2			
CNY 中国元	17.06	17.07	17.35	17.65	19.71	19.91			19.9	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。

梶山：IR部長の梶山でございます。よろしくお願いたします。それでは早速、ご説明に入ります。お手元に資料をお持ちの方はそちらをご覧ください。

まず、各セグメントの業績等をご説明する前に、為替の影響については、通貨ごとに当期の期中平均レートを基準レートとして、前期比較をしております。資料の3ページ右端にご参考として記載のとおり、米ドル1円当たりの円安影響が、売上収益で約20億円。コア営業利益で約2.5億円、また、ユーロでは売上収益で約16億円、コア営業利益で約プラス2億円になります。

本日、当社の今期業績予想の修正を公表いたしました。のちほど内容については触れますが、この修正に伴って前提となる為替レートを同じく資料3ページに、先ほど、アラン・ドレイパーからも申し上げましたが、記載してございますのでご確認いただければと思います。

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.

Unit : JPY Currency	Average Forex rates										(Reference) Currency sensitivity as rough indication Impact of devaluation by 1 JPY (Full-term basis)		
	FYE2022				FYE2023				FYE2023 (Updated)	FYE2023 (Previous)	Unit : ¥ bn. Currency	Revenue	Core Operating Income
	1Q (Apr.-Jun.)	1st Half (Apr.-Sep.)	9M (Apr.-Dec.)	Full-term (Apr.-Mar.)	1Q (Apr.-Jun.)	1st Half (Apr.-Sep.)	9M (Apr.-Dec.)	Full-term (Apr.-Mar.)	Full-term Assumption (Apr.-Mar.)	Full-term Assumption (Apr.-Mar.)			
USD	109.76	110.10	111.45	113.04	131.25	135.30			138	115	USD	+2.0	+0.25
EUR	132.44	131.16	130.96	131.11	138.75	139.14			140	125	EUR	+1.6	+0.2
SGD	82.41	82.01	82.77	83.83	94.97	97.12			97.1	82.7			
AUD	84.15	82.33	82.69	83.33	92.52	93.51			93.5	82.2			
CNY	17.06	17.07	17.35	17.65	19.71	19.91			19.9	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.

Kajiyama: My name is Kajiyama, GM of IR. Thank you for your cooperation. I would now like to begin my explanation. If you have the documents at hand, please refer to them.

First, before explaining the performance of each segment, we have compared the impact of foreign exchange rates on each currency with the average exchange rate during the period under review as the base rate for comparison with the previous period. As shown for reference, on the right side of page three, the impact of yen depreciation per JPY1 of US dollar is approximately JPY2 billion increase in revenue and JPY250 million increase in core operating income; while the impact of yen depreciation in euro is approximately JPY1.6 billion increase in revenue and JPY200 million increase in core operating income.

In addition, today, we announced a revision of our earnings forecast for the current fiscal year. We will discuss the details later, but the assumed exchange rates have been updated as shown on page three of this document as Mr. Draper mentioned earlier.

業績概要（日本ガス事業）

(単位：十億円)	2023年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	2022年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2023年3月期 第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	
売上収益	90.1	99.2	+9.1	+10.1%	+10.0%
セグメント利益	7.4	6.7	-0.7	-10.4%	-10.8%
セグメント利益率	8.3%	6.8%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ バルク・オンサイト（セパレートガス）：出荷数量は減少したが価格改定効果により増収。エネルギーコストは大幅に増加。
- ・ バルク（LPガス）：出荷数量は減少したが、仕入価格に連動した販売価格の上昇の影響で大きく増収。
- ・ 特殊ガス：エレクトロニクス向けの出荷は前年並み。
- ・ 機器・工事 他：産業ガス関連では前年並みだが、エレクトロニクス関連で増収。
- EBITDA マージン：11.5%（2023年3月期 第2四半期）

それでは、各セグメントの第2四半期、7月から9月の状況をご説明いたします。日本ガス事業について、資料の20ページをご覧ください。

まず、売上収益の約7割を占めるガスの事業ですが、バルク・オンサイトのセパレートガスについては、出荷数量が減少したものの、価格改定効果により増収でした。しかし、燃料価格上昇によるコスト増は継続いたしました。

LPガスは、同じ出荷数量が減少したものの、仕入れ価格に連動した販売価格の上昇の影響で、売上収益は大幅に伸びました。エレクトロニクス向けの特殊ガスについては、出荷は前年並みに推移いたしました。一方、機器・工事、その他ですが、産業ガス関連は前年並みながら、エレクトロニクス関連は増収となりました。

この結果、売上収益は992億円で前期比91億円、10.1%プラス増収となりました。セグメントのコア営業利益は67億円で、前期比マイナス7億円、10.4%の減益となりました。減益の主な要因は、多くのお客様から価格改定を受け入れていただけているものの、継続する電力コストおよびその他コストの上昇影響がその効果を上回ったことによるものでございます。

Gas business in Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023		YoY		% Change exc. FX
	FYE2022 Q2 (Jul.-Sep.)	FYE2023 Q2 (Jul.-Sep.)	Difference	% Change	
Revenue	90.1	99.2	+9.1	+10.1%	+10.0%
Segment income	7.4	6.7	-0.7	-10.4%	-10.8%
Segment OI margin	8.3%	6.8%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment

- ・ Bulk & On-Site (Air separation gases): Volume decreased, but revenue increased due to price revisions. Energy costs significantly increasing.
- ・ Bulk (LP gas): Volume decreased, but revenue increased significantly due to the impact of higher selling prices linked to purchase prices.
- ・ Specialty gases: Shipments for electronics industry were on a par with the previous year.
- ・ Equipment and installation, other: Revenue of industrial gas-related were flat with the previous year, but revenue of electronics-related increased.
- EBITDA margin: 11.5% (FYE2023 Q2)

I would now like to explain the situation of each segment for Q2 from July to September. As for gas business in Japan, please refer to page 20 of the document.

First, in the gas business, which accounts for about 70% of revenue, sales of bulk and on-site separate gas increased due to the effective price revisions despite a decrease in shipment volume. However, costs continued to increase due to higher fuel prices.

In the LP gas business, revenue increased significantly due to the impact of higher selling prices linked to purchase prices despite a decrease in shipment volume as well. As for specialty gases for electronics, shipments remained on par with the previous year. On the other hand, as for equipment, installation, and others, sales of industrial gas-related remained at the same level as the previous year, while sales of electronics-related products increased.

As a result, revenues were JPY99.2 billion, an increase of JPY9.1 billion or 10.1% from the previous year. Segment core operating income was JPY6.7 billion, a decrease of JPY0.7 billion or minus 10.4% from the previous year. The main reason for the decrease in profit was that although many customers accepted the price revisions, the effects of continued increase in electricity and other costs exceeded the effects of the price revisions.

業績概要 (米国ガス事業)

(単位：十億円)	2022年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2023年3月期 第2四半期 (7-9月期)	前年同期比		為替影響除き 増減率
			増減額	増減率	
売上収益	55.7	77.0	+21.3	+38.3%	+9.8%
セグメント利益	7.0	6.7	-0.3	-4.4%	-25.7%
セグメント利益率	12.7%	8.8%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ バルク・パッケージ：需要は堅調に推移している一方、インフレーションに加え、エネルギーコストや物流コストの上昇によりコストが大幅に上昇。運転手不足の状況は改善しているが、依然としてコスト増が継続。
- ・ オンサイト：供給先での需要は前期並み。
- ・ 機器・工事 他：溶接・溶断関連で需要が回復。
- EBITDA マージン：22.4% (2023年3月期 第2四半期)

次に、米国事業の第1四半期の業績の説明をいたします。資料の21ページでございます。

米国ガス事業においては、バルク・パッケージの需要は堅調に推移しているほか、産業関連の機器・工事の受注が好調であったことから、売上収益が770億円で、前期比213億円、38.3%の増収となりました。為替による影響は約146億円で、この影響を除きますと66億円の増収となります。

セグメント利益は67億円で、前期比マイナス3億円、4.4%の減益となりました。為替による影響は約19億円で、この影響を除きますと22億円の減益となります。減益の要因ですが、ドライバー不足に伴う人件費上昇などの物流コスト上昇が続いていることに加え、エネルギーコストも上がって原価は大きく上昇していることや、エレクトロニクスガスの需要が前年に比べて低調であったことによるものでございます。

Gas business in the U.S.

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022 Q2 (Jul.-Sep.)	FYE2023 Q2 (Jul.-Sep.)	YoY		% Change exc. FX
			Difference	% Change	
Revenue	55.7	77.0	+21.3	+38.3%	+9.8%
Segment income	7.0	6.7	-0.3	-4.4%	-25.7%
Segment OI margin	12.7%	8.8%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment

- ・ Bulk & Packaged: While demand remains stable, costs have risen significantly from general inflation and high energy and distribution costs. Driver shortage improvement, but remains a cost headwind.
- ・ On-site: Customer demand stable with prior year.
- ・ Equipment and installation, other: Demand recovered in welding and cutting related fields.
- EBITDA margin: 22.4% (FYE2023 Q2)

Next, I would like to explain Q2 results of the gas business in the United States. Please refer to page 21.

In the US gas business, revenue was JPY77 billion, up JPY21.3 billion or 38.3% from the previous year due to steady demand for bulk and packaged gas, as well as favorable orders for industrial gas-related equipment and installation. Foreign exchange rate effects had a positive impact of plus JPY14.6 billion. Excluding this impact, net sales increased by JPY6.6 billion.

Segment income was JPY6.7 billion, a decrease of JPY0.3 billion or minus 4.4% from the previous year. Excluding the impact of foreign exchange rate fluctuations of JPY1.9 billion, income would have decreased by JPY2.2 billion. The decrease in profit was due to the continued rise in logistics costs, including higher labor costs due to driver shortages, as well as higher energy costs, which led to a significant rise in costs and weaker demand for electronics gas compared to the previous year.

業績概要 (欧州ガス事業)

(単位: 十億円)	2023年3月期		前年同期比		
	2022年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2023年3月期 第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	47.4	71.3	+23.9	+50.5%	+40.1%
セグメント利益	6.0	7.0	+1.0	+16.8%	+8.4%
セグメント利益率	12.8%	9.9%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ パッケージ: 出荷数量は減少したが価格改定効果により増収。
- ・ バルク・オンサイト: 製造業全般で需要は堅調に推移。
- ・ 機器・工事 他: 溶接・溶断関連で減収。
- ・ 急激な事業環境変化への適切な対応: 前期 2Qから継続しているエネルギーコストの高騰に伴う価格転嫁とコスト回収で大きく増収。
- EBITDA マージン: 21.8% (2023年3月期 第2四半期)

次に、欧州事業の業績を説明いたします。資料の 22 ページでございます。

欧州事業においては、上昇を続けていたエネルギーコストがいったん落ち着きを見せたものの、再び上昇に転じるなど、仕入れ、輸送コストなどに変わらず大きく影響しておりまして、引き続き、強力な価格転嫁を実施しております。

また、パッケージガスにおいては出荷数量が減少し、産業ガス関連の機器事業が低調でございましたが、主力製品であるバルクおよびオンサイトの事業は、需要が堅調に推移いたしました。

この結果、欧州事業の売上収益は 713 億円、前期比 239 億円、50.5%の増収となりました。為替による影響は 35 億円で、この影響を除きますと 203 億円の増収となります。

一方、価格転嫁に加えて、収益改善とコスト回収が順調に推移しておりまして、セグメント利益が 70 億円、前期比 10 億円、16.8%の増益となりました。為替による影響は約 4 億円で、為替影響を除きますと 5 億円の増益となります。

Gas business in Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023		YoY		% Change exc. FX
	FYE2022 Q2 (Jul.-Sep.)	FYE2023 Q2 (Jul.-Sep.)	Difference	% Change	
Revenue	47.4	71.3	+23.9	+50.5%	+40.1%
Segment income	6.0	7.0	+1.0	+16.8%	+8.4%
Segment OI margin	12.8%	9.9%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment

- ・ Packaged: Shipment volume decreased but revenue increased due to the effect of price revision.
- ・ Bulk and on-site: Demand remained firm in the manufacturing industry.
- ・ Equipment and installation, other: Revenue of welding and cutting-related decreased.
- ・ Appropriate response to rapid changes in the business environment: Revenue increased significantly due to price pass-through, cost recovery, and surcharges in response to the steep rise in energy costs that has continued to increase since Q2 of the previous fiscal year.
- EBITDA margin: 21.8% (FYE2023 Q2)

Next, I will explain the results of our European operations on page 22, please.

In the European business, energy costs, which had continued to rise, temporarily calmed down, but then began to rise again, which had a significant impact on purchase and transportation costs as usual and we continue to implement a strong price pass-through.

In packaged gas, shipment volumes declined and the industrial gas-related equipment business was sluggish. However, demand remained strong in the bulk and on-site businesses, our main product lines.

As a result, revenue from European business increased JPY23.9 billion or 50.5% YoY to JPY71.3 billion. Excluding foreign currency impacts of plus JPY3.5 billion, net sales would have increased by JPY20.3 billion.

On the other hand, segment income was JPY7 billion, an increase of JPY1 billion or 16.8% from the previous year due to the steady profit improvement efforts and cost recovery in addition to price pass-through. Foreign exchange effects resulted in an increase of JPY0.4 billion. And excluding foreign exchange effects, segment income would have increased by that JPY0.5 billion.

業績概要（アジア・オセアニアガス事業）

(単位：十億円)	2023年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	
売上収益	29.6	42.5	+12.9	+43.4%	+22.3%
セグメント利益	3.6	4.3	+0.7	+19.9%	+1.9%
セグメント利益率	12.2%	10.2%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ バルク：全般的に需要は堅調に推移している。
- ・ バルク（LPガス）：豪州では出荷数量の増加に加え、仕入価格に連動した販売価格の上昇の影響で大きく増収。
- ・ 特殊ガス：東アジアでのエレクトロニクス向けの出荷数量が伸びたことで大きく増収。
- ・ 機器・工事 他：産業ガス関連で、シンガポールと豪州を中心に増収。エレクトロニクス関連で、台湾で増収。

● EBITDA マージン：15.6% (2023年3月期 第2四半期)

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23ページでございます。

アジア・オセアニアは、前四半期に引き続き、産業ガス事業、エレクトロニクス事業ともに堅調に推移している背景から、売上収益は425億円で、前期比129億円、43.4%の増収となります。為替の影響は約52億円で、この影響を除きますと76億円の増収となります。

次に、セグメント利益ですが、43億円で、前期比7億円、19.9%の増益となりました。この部分における為替による影響は約6億円で、この影響を除きますと約1億円の増益となります。

業績概要（サーモス事業）

(単位：十億円)	2023年3月期		前年同期比		為替影響除き 増減率
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率	
売上収益	6.1	7.4	+1.3	+22.3%	+20.5%
セグメント利益	1.4	1.3	-0.1	-9.0%	-10.5%
セグメント利益率	24.2%	18.0%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 日本：政府による行動制限の緩和から、主力のケータイマグやスポーツボトルの販売が回復。フライパンなどの新製品も好調に推移。円安による原価上昇。
- ・ 海外：韓国版社の販売が回復。生産工場稼働は前期並み。持分法適用会社の業績は改善。

● EBITDA マージン：22.9% (2023年3月期 第2四半期)

Gas business in Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023		YoY		% Change exc. FX
	Q2 (Jul.-Sep.)	Q2 (Jul.-Sep.)	Difference	% Change	
Revenue	29.6	42.5	+12.9	+43.4%	+22.3%
Segment income	3.6	4.3	+0.7	+19.9%	+1.9%
Segment OI margin	12.2%	10.2%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment

- ・ Bulk gas: Demand remains firm.
- ・ Bulk (LP gas): In Australia, revenue increased significantly due to an increase in volume and the impact of higher selling prices linked to purchase prices.
- ・ Specialty gases: Revenue increased significantly due to growth in shipment volume for electronics industry in East Asia.
- ・ Equipment and installation, other: In industrial gas-related business, sales increased mainly in Singapore and Australia. In electronics-related business, sales increased in Taiwan.

● EBITDA margin: 15.6% (FYE2023 Q2)

Next, I would like to explain the gas business in Asia and Oceania. Page 23, please.

In Asia and Oceania, revenue increased JPY12.9 billion or 43.4% YoY to JPY42.5 billion against the backdrop of continued strong performance in both the industrial gas and electronics businesses from the previous quarter. Excluding foreign exchange effect of JPY5.2 billion, revenue would have increased JPY7.6 billion.

Segment income was JPY4.3 billion, an increase of JPY0.7 billion or 19.9% from the previous year. Excluding the impact of foreign exchange rate of JPY0.6 billion, segment income would have increased by JPY0.1 billion.

Thermos business

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023		YoY		% Change exc. FX
	Q2 (Jul.-Sep.)	Q2 (Jul.-Sep.)	Difference	% Change	
Revenue	6.1	7.4	+1.3	+22.3%	+20.5%
Segment income	1.4	1.3	-0.1	-9.0%	-10.5%
Segment OI margin	24.2%	18.0%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment

- ・ Japan: Revenue of main products; vacuum insulated mugs and sports bottles recovered due to easing of government restrictions. Revenue of new products such as frying pans were also strong. Cost of sales increased because of the weak JPY.
- ・ Asia: Revenue in South Korea improved with strong distributor performance. Operation of production plants similar with previous year. Performance of equity method affiliates improved.

● EBITDA margin: 22.9% (FYE2023 Q2)

続いて、サーモス事業について説明いたします。資料の 24 ページでございます。

サーモス事業は、日本において行動制限の緩和による屋外での活動が活発となった中で、猛暑であることにより、スポーツボトルあるいはケータイマグの販売が前年に比べて復調したことに加えまして、フライパンなどで出しました新製品、新商品も好調に推移いたしました。

この結果、売上収益は 74 億円で、前期比 13 億円、22.3%の増収となりました。為替による影響は約 1 億円で、この影響を除きますと 12 億円の増収となります。一方で、原材料費や人件費の上昇の影響を受けまして、セグメント利益は 13 億円で、前期比マイナス 1 億円、9%の減益となりました。なお、セグメント利益においては為替による影響はほぼございませんでした。

各セグメントについてのご説明は以上ですが、上半期累計の業績につきまして、26 ページ以降に掲載しております。ご説明については省略をさせていただきます。

Next, I would like to explain about the thermos business on page 24.

In the thermos business, sales of sports bottles and portable mugs recovered from the previous year due to the extremely hot summer in Japan, while outdoor activities became more active due to the easing of restrictions on activities and new products such as frying pans also sold well.

As a result, revenue was JPY7.4 billion, an increase of JPY1.3 billion or 22.3% from the previous year. Excluding foreign exchange rate impact of plus JPY0.1 billion, net sales increased by JPY1.2 billion. On the other hand, segment income decreased JPY0.1 billion or minus 9% YoY to JPY1.3 billion due to the impact of higher raw material and labor costs. There was almost no impact of foreign exchange rate fluctuations on segment income.

This is all for the explanation of each segment. The 1H YTD results are shown on page 26 and after. Please allow me to omit the explanation of these results.

4. 2023年3月期 通期業績予想

業績概要

(単位:十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前期比		2023年3月期
	通期	通期予想	増減額	増減率	通期予想(旧)
		(2022年11月1日発表)			(2022年7月29日発表)
売上収益	957.1	1,160.0	+202.9	+21.2%	950.0
コア営業利益	102.7	115.0	+12.3	+12.0%	107.0
コア営業利益率	10.7%	9.9%			11.3%
非経常項目	-1.5	-2.0	-0.5		-2.0
営業利益 (IFRS)	101.1	113.0	+11.9	+11.7%	105.0
営業利益率	10.6%	9.7%			11.1%
EBITDAマージン	20.4%	18.9%			21.0%
金融損益	-9.5	-14.0	-4.5		-10.5
税引前利益	91.6	99.0	+7.4	+8.1%	94.5
法人所得税	24.9	28.5	+3.6		27.5
当期利益	66.6	70.5	+3.9	+5.8%	67.0
(当期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する当期利益	64.1	68.0	+3.9	+6.1%	65.0
当期利益率	6.7%	5.9%			6.8%
非支配持分に帰属する当期利益	2.5	2.5	-0.0		2.0
為替レート (円)					
USD (米ドル)	113.04	138			115
(期中平均レート)					
EUR (ユーロ)	131.11	140			125
AUD (豪ドル)	83.33	93.5			82.2

※2023年3月期(通期)における為替換算による影響額合計見込み:売上収益 +809億円 コア営業利益 +101億円



次に、資料 33 ページに記載しております通期業績予想について、先ほど濱田、それからアランからも触れましたけれども、修正の内容についてご説明をいたします。

当社は、前回 7 月 29 日に公表いたしました業績予想を修正することといたしました。主な理由は、為替レートが当初計画より大幅に円安となっていること、販売価格の上昇に伴って、売上収益が大幅に増加していることとございます。新たな業績予想といたしましては、売上収益は 1 兆 1,600 億円と前回予想の 9,500 億円から 2,100 億円、プラス 22.1%の増収、コア営業利益は 1,150 億円と前回予想から 80 億円、7.5%の増益を見込んでおります。

非経常項目につきましては、第 2 四半期までの実績とほぼ同額の 20 億円としております。営業利益は 1,130 億円で、前期比 80 億円のプラス、プラス 7.6%という増益となります。

金利上昇に伴う支払利息の増加、為替レートの見直し等に伴う法人所得税増加を加味した結果、当期利益は 35 億円増加の 705 億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は 30 億円増加の 680 億円となる見通しでございます。

増収増益の理由といたしましては、当初予想では、為替レートを 1 ドル 115 円、1 ユーロ 125 円としておりました。先ほど、アラン・ドレイパーからもご説明いたしましたが、両通貨の為替レートの下期見直しを 140 円、通期の見通しとしては 138 円、1 ユーロにつきましては 140 円としたほか、エネルギー価格の上昇に伴う販売価格の上昇により、売上収益が 7 月 29 日の予想に比べ 22%増加すると見込んでいるためです。

3. Q2 FYE2023 Business performance -2. First half Cumulative performance

Consolidated results

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY	
	1H	1H	Difference	% Change
	(Apr.-Sep.)	(Apr.-Sep.)		
Revenue	447.3	573.6	+126.3	+28.2%
Core operating income	49.8	56.1	+6.3	+12.7%
Core OI margin	11.1%	9.8%		
Non-recurring profit and loss	-0.0	-2.3	-2.3	
Operating income (IFRS)	49.7	53.8	+4.1	+8.2%
OI margin	11.1%	9.4%		
EBITDA margin	21.3%	18.9%		
Finance costs	-4.7	-4.2	+0.5	
Income before income taxes	45.0	49.6	+4.6	+10.3%
Income tax expenses	9.8	13.2	+3.4	
Net income	35.1	36.4	+1.3	+3.6%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	34.2	35.1	+0.9	+2.5%
NI margin	7.7%	6.1%		
Net income attributable to non-controlling interests	0.8	1.2	+0.4	
Forex (Unit: JPY)				
USD	110.10	135.30		
(average rate during the period)				
EUR	131.16	139.14		
AUD	82.33	93.51		



Next, I would like to explain the revisions to the full-year earnings forecast released today, which is shown on page 33 of this document, which was also mentioned by Mr. Hamada and Mr. Draper.

We have decided to revise our previous forecast that we made on July 29, 2022. The main reasons for the revision are that the yen has weakened considerably against the original plan, and that revenues have increased significantly due to higher sales prices. According to the new forecast, revenue is JPY1,160 billion, an increase of JPY210 billion or plus 22.1% from the previous forecast of JPY950 billion; and core operating income of JPY115 billion, an increase of JPY8 billion or plus 7.5% from the previous forecast.

Nonrecurring items will be JPY2 billion, about the same amount as in Q2 of the current fiscal year. Operating income will be JPY113 billion, an increase of JPY8 billion or 7.6% from the previous year.

After taking into account an increase in interest expenses due to higher interest rates and an increase in income taxes due to a repositioning of exchange rates, net income is expected to increase by JPY3.5 billion to JPY70.5 billion and income attributable to owners of the parent is expected to increase by JPY3 billion to JPY68 billion.

The reasons for the forecast increase in both sales and income are as follows. The initial forecast was based on exchange rates of JPY115 to the US dollar and JPY125 to the euro. But 2H forecast for both currencies has been revised to JPY140 and full-year forecast to JPY138 to the US dollar and JPY140 to the euro, as mentioned by Mr. Draper. In addition, a 22% increase in revenue from our July 29 forecast is expected due to higher selling prices in conjunction with the higher energy prices.

コア営業利益は増益としておりますが、予想為替レートの見直しによるもので、エネルギー価格、人件費、物流費等、ほかの販売価格への転嫁反映が一部の地域では時間差が発生するために、為替の影響を除きますと、前期に比較して減益と見込んでおります。

当社グループのビジネスは、現地生産、現地販売が主であるため、為替変動の影響は海外グループ会社の財務諸表を連結する際に発生いたします。資料3ページ目に、先ほどご説明しました為替感応度を示しておりますので、必要に応じてご参考としていただければと存じます。

なお、セグメント別の予想に関する情報につきましては、当社の各地域の事業戦略そのものでございまして、競争市場の観点から、当社グループの事業遂行そのものに影響を及ぼす可能性があるということで、開示を控えさせていただいております。ご了承をお願いいたします。

Core operating income is expected to increase. But due to the revision of the forecasted exchange rate and because of the timeline in the reflection of energy, labor, distribution, other costs, and selling prices in some regions, we expect a decrease in core operating income compared to the previous year, excluding the impact of exchange rates.

Since our group's business is mainly local production and local sales, the impact of exchange rate fluctuations occurs when we consolidate the financial statements of our overseas group companies. Page 3 of the document shows the exchange rate sensitivity, as I explained earlier, which we hope you will find useful as a reference, if necessary.

We would like to refrain from disclosing segment-specific forecasts because they represent our business strategy for each region. And from the standpoint of competition, it may affect the execution of our group's business itself. I ask for your understanding.

重要経営指標

項目	単位	2022年3月期 上半期	2023年3月期 上半期	2022年3月期 通期
基本的1株当たり当期利益	円	79.24	81.22	148.13
海外売上収益比率	%	59.1	64.4	59.2
ROE	%	—	—	11.2
ROCE	%	—	—	6.8
ROCE after Tax	%	—	—	4.8
1株当たり年間配当金	円	—	—	34
配当性向	%	—	—	23.0
設備投資及び投資	十億円	34.4	44.3	76.5
減価償却費および償却費	十億円	45.4	52.0	92.4
フリー・キャッシュ・フロー	十億円	36.7	29.8	77.9
調整後ネットD/Eレシオ	倍	1.06	0.88	0.94
有利子負債残高	十億円	918.9	964.4	929.2
純有利子負債残高	十億円	834.7	863.4	835.5

40 November 1, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q2 results



最後に、Appendix として資料の中に記載しております部分について触れさせていただきます。お手元の資料 36 ページ以降に、重要経営指標、要約キャッシュ・フロー計算書、要約財政状態計算書など、各種ご参考資料を掲載しております。

このうち、40 ページの重要経営指標について、かいつまんでご説明をいたします。投資実行に関連しましては、今期第 2 四半期までの設備投資および投資は 443 億円となっており、第 1 四半期の 202 億円から 241 億円増え、投資活動は堅調に推移しております。

また、ドレイパーCFO からキャッシュ・フローおよび借入返済の話に触れましたが、調整後ネット D/E レシオについては第 2 四半期時点で 0.88 と、前期末 0.94 倍と比べまして、着実に改善をしております。2023 年 3 月期第 2 四半期の業績に関する本日のご説明は以上でございます。ありがとうございました。

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

Key performance indicators

Item	Unit	FYE2022 1H	FYE2023 1H	FYE2022 Full-term
Basic earnings per share	JPY	79.24	81.22	148.13
Overseas sales ratio	%	59.1	64.4	59.2
ROE	%	—	—	11.2
ROCE	%	—	—	6.8
ROCE after Tax	%	—	—	4.8
Annual dividends per share	JPY	—	—	34
Dividend payout ratio	%	—	—	23.0
CAPEX (fund basis) & Investments and loans	¥bn.	34.4	44.3	76.5
Depreciation and amortization	¥bn.	45.4	52.0	92.4
Free cash flow	¥bn.	36.7	29.8	77.9
Adjusted net D/E ratio	Times	1.06	0.88	0.94
Interest-bearing liabilities	¥bn.	918.9	964.4	929.2
Net interest-bearing liabilities	¥bn.	834.7	863.4	835.5

40 November 1, 2022 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2023 Q2 results



Finally, I would like to touch upon the documents listed in the appendix. From page 36 onwards, you will find various reference materials such as key management indicators, summary statement of cash flows, summary statement of financial position, et cetera.

Of these, I would like to briefly explain some of the key management indicators on page 40. In relation to execution of investments, capital expenditures and investments up to Q2 of this fiscal year totaled JPY44.3 billion, an increase of JPY24.1 billion from JPY20.2 billion in Q1, and investment activities are continuing to progress steadily.

In addition, as mentioned by CFO, Mr. Draper, regarding cash flow and debt repayment, the adjusted net D/E ratio was 0.88 times compared to 0.94 times in Q3. There is a steady improvement from the previous period. This concludes today's presentation of the Q2 results for the fiscal year ending March 31, 2022. Thank you very much.

Momiyama: Thank you very much, Mr. Hamada, Mr. Draper, and Mr. Kajiyama.

質疑応答 (敬称略)

樫山 [M]: 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。

説明会冒頭で申し上げましたが、質疑応答の際に英語での対話をご希望とされる方は、Zoom の英語音声回線からご参加ください。英語スピーカーのドライバーが回答する際に、日本語音声回線では同時通訳者による翻訳音声を配信いたしますので、あらかじめご了承ください。

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いて、ご質問は一问一答の形式にご協力をお願いいたします。

なお、ご質問の内容は、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、予定終了時刻まで、受付順に質疑をお受けしたいと思います。それでは、BofA 証券、榎本様。お願いいたします。

榎本 [Q]: BofA 証券、榎本です。よろしくをお願いいたします。

3点ありまして、1点目が、米国事業のこの第2四半期の営業利益が、この第1四半期と比べるとかなり下がってきておりまして、ちょっと厳しく見えます。説明を伺いしていると、コスト増とかが影響していると思うのですが、その米国のパススルーの力がだいぶ弱くなってしまったと考えた方がいいのか。それとも、第2四半期は一時的なコスト増の影響で、第3四半期以降に米国事業回復すると見た方がいいのか。このアメリカの事業の第2四半期の弱さについてご解説ください。これが1点目です。

Draper [A]: Thank you. This is Alan Draper. As mentioned, they've developed in the US business a set pricing and pass-through methodology. And the cost in Q2 increased more significantly than they expected. It wasn't the result of having less price or less pass-through; it was basically constant price and pass-through against an increasing cost stack.

The team now recognizes it, that they basically underestimated the cost increase, and that's what they're going to really be pushing on over 2H. They expect to do a price increase today. It's underway. It started actually October 1, and they're going to be doing another action later this quarter. Their intent is to make that up by the end of the fiscal year. But certainly, that's going to be a challenge on the team, but their intent is to push through and to recover this by the end of the year. Thank you.

榎本 [Q]: 2点目が、欧州事業についてお伺いしたいのですが、第2四半期、これ結構よく見えるのですけれども、そのパススルーの状況がどうなっているのか。為替除きだと売上の伸びがかなりすごいので、パススルー進んでいると思うのですが、コスト高を全部転嫁できているのかという点。

Question & Answer (without honorifics)

Momiyama [M]: We'd now like to move to a Q&A session, but there are a number of instructions.

As explained at the outset of the meeting, if you'd like to participate in the Q&A session in English, please participate using the English channel on the Zoom. When Mr. Draper responds in English, you will hear the translated Japanese on the Japanese channel. Also, your questions, together with the presentation, will be uploaded on our corporate website at a later date, so please be aware in advance.

That is all from me. We would now like to receive questions until the scheduled ending time.

First of all, Mr. Enomoto from BofA Securities.

Enomoto [Q]: BofA Securities, Enomoto is my name. Thank you.

The first question is in regard to the US business. In Q2, the operating income. In comparison to Q1, the operating income has come down quite significantly. It looks quite tough. In listening to your explanation, I feel also there was an impact of increase in cost. But the impact of pass-through in US, this has deteriorated in Q2? Or in Q2, did you have a onetime cost increase impact? From Q3 onward, can we expect the US business to recover? If you could explain the reason for the weakness in Q2 for US business, please?

ドライバー [A]: アラン・ドライバーです。どうもありがとうございます。申し上げましたように、アメリカ事業においては、実際に価格およびパススルーのその手法を確立しました。ただ、第2四半期においては、元よりもそのコストが増加してしまったわけです。

なので、その価格およびパススルーが少なかったというよりも、常にパススルーはしていたのですが、ただコストが増加しすぎてしまったわけです。チームとしてはそれを認識しました。コスト増の想定が弱かったということで、今期については、そこをさらに進めていくということです。実際、今日も値上げをスタートさせております。10月1日からスタートしたのもありまして、この四半期後半においてもまた値上げします。年度末までにはキャッチアップすることを想定しております。決して簡単ではないのですけれども、年度末までに回復する、リカバーすることを想定して今、進めております。ありがとうございました。

Enomoto [Q]: The second question is in regards to the European business. It does look quite good in Q2, but pass-through, how is that situation in Europe? If you exclude FX, the increase in the revenue is quite significant, so there is a lot of a pass-through, but have you been able to pass on all of the cost?

あとその数量について、私の理解だとヨーロッパで鉄鋼価格のプラントが止まってきていて、数量面、厳しかったと思うのですけれども、そういった数量面での影響が、これ第2四半期影響していないのかについてご解説ください。

Draپر [A]: Regarding the European business, they did an excellent job passing through price and doing cost recovery and surcharges. In fact, Hamada-san and I were there last week and they did kind of a presentation showing their methodology that they utilize. I think I may have mentioned this on a previous call with investors, they introduce a menu price. Every time costs hit a certain threshold, they basically would adjust their pricing to that menu.

Typically, it's a one-month lag basis. Part of the reason why Q2 was very strong compared to last year is because costs started going down in September and continued to actually go down in October. When you do pricing, it lags when costs are going up, but you get a benefit when costs are going down. They had a strong performance in September. We expect them to have a strong start to Q3. From that vantage point, they're doing everything they should be doing regarding recovering of costs.

When you talk about industry and switching gears to kind of the volume and the outlook, overall, the steel industry is certainly slowing down. They mentioned that in their meetings and their reviews saying that they're concerned about the outlook. But overall, chemicals have been stable in Europe. A bit of a mixed outlook; they feel good about Q3. I feel good about their Q3 as well, but we're more concerned probably what happens in Q4 after maybe the Christmas and the New Year's holiday. Do companies start back up? Do they have delays? Do they have shutdowns? That's more of the concern from a European perspective.

Overall, short term, well controlled, pricing well controlled; longer term, certainly, when you get into Q4, concern with some of the industrials and what type of shutdowns our customers may do. But that's kind of a quick summary of Europe.

榎本 [Q]: 最後に、資料 33 ページの年間予想を拝見していますが、ここで金融損益のところは前回の予想と今回の予想と比べますと、やや悪くなっている。マイナス 105 億がマイナス 140 億と予想を変えられていると思うのですけれども、ここの中身をお伺いしたいのですが、その金利の影響がここに色濃く反映している、要は、マイナスの増加分が利息の増加と考えていいのかという点と、そうだとしたら、どういった地域での金利負担増が出てきているのか教えてください。

Also in terms of volume, you have the steel and also the petrochemical plants are stopping, so there must be some toughness, but the impact in the volume, was there an impact in Q2? Please explain.

ドレイパー [A]: 欧州の事業についてですが、本当に素晴らしい仕事をしました。価格のパススルーについて。そして、コスト回収、サーチャージなど本当にうまくやりました。濱田さんと私は、実を言うと先週、欧州を訪問しまして、われわれに対してプレゼンをしてくださいました。どういう手法を使ったかを説明してくださいました。

これも以前、投資家様とのコールで話したと思うのですが、メニュープライスを導入しました。ある閾値にコストが到達すると、価格をそのメニューに合わせて調整するというをやっております。通常でしたら1か月のタイムラグが生じます。第2四半期がすごく良かったのは、これは前年対比ですけれども、そのコストが9月に落ち始めたからです。10月においてもコストが減りました。

なので、プライシングをするとコストが上がっているときには、実際に1か月遅れの価格転嫁がありますが、逆だとプラスの効果があります。9月は良かったですし、第3四半期もいいスタートを切ることができているので、実際にそのコストの回収についてやるべきことを全てやっております。

業界について、その数量と見通しですが、鉄鋼産業は今、減速しております。実際にレビューにおいても、一応今後の見通しでの懸念材料だという説明を受けました。ただ、その欧州におけるケミカル産業は安定しております。第3四半期についての見通しはいいということ、私も3四半期はいいと考えておりますが、第4四半期については若干懸念があります。

クリスマスから新年の休暇のあとどうなるか、事業が戻ってくるのか、シャットダウンになるのか、欧州についての懸念はその辺りになっております。短期的にはうまくコントロールしております。プライシングもしっかりコントロールできております。

もう少し長期になってくると、第4四半期に入ってくると、工業シャットダウンなどもあるというところが懸念です。欧州のまとめは以上です。

Enomoto [Q]: The last question. On page 33 for full-year forecast, you had referred to the finance costs. This has deteriorated in comparison to the previous, so JPY10.5 billion to minus some JPY14 billion. I'd like to ask about the details. The impact of interest rate, is it reflected quite strongly here? In other words, the increase in the negative, is it because of the increase in the interest you pay? If that is the case, what are the regions where the interest burden is becoming more prominent?

Draپر [A]: Our financing cost is increasing, and it's due to expectations on interest rates. Approximately just over 35% or roughly 35% of our debt is variable, so that debt load is carrying higher costs on the interest side and we expect it to continue.

If you want to take kind of an idea of where our interest rate risk is, the European business has about JPY280 billion of debt, and that is really susceptible to interest rate changes. The other businesses, for the most part, are much more controlled and monitored. And the reason why we have that risk with the European business is because we have floating debt that we need to renew and extend, but we don't intend to do it in the short term. We will wait until basically about two years from now after we do some hybrid debt refinancing.

There is some risk that will continue, but we think that overall, it's not going to go much higher than what we have forecast today. As you know, I think the Fed funds rate in the US has gone from 0.38% to 3.1%. That's reflected in the US numbers. And in Europe, the interest rates have gone from minus 0.5% to 1.5%, so that's the reason for the significant increase in our financing costs.

But again, the rest of our debt, two-third of it is basically fixed. The biggest piece that's exposed is the European portion.

榎本 [Q]: 分かりました。ありがとうございました。

縦山 [M]: 榎本様、ご質問ありがとうございました。続きまして、みずほ証券、山田様。お願いいたします。

山田 [Q]: みずほ証券の山田でございます。私もいくつかお願いいたします。一つ目は、カーボンニュートラルへの取り組みを事業機会に、というお話を社長様から頂戴いたしましたので、これにつきまして、もう少し詳しく教えてください。

事業機会にして、合理的に社会全体の GHG 排出量削減に貢献していくためには、御社がちゃんとサイエンス・ベース・ターゲットでクレジットを取っていかなければいけない。客観性をお客様が認めてくださらなければいけないのですが、そういったお話が進んでいると考えてよろしいのでしょうか。

また、統合報告書を私も拝読いたしましたが、エネルギー使用量が結構多くなっていて、これは発電のときの効率約 39%を掛けているので、電力使用量とエネルギー使用量がずれるという考え方でいいのか。すみません、細かいのですけれども教えてください。これ一つ目です。

Draپر [A]: I'll pass this question over to Miki-san, Chief Sustainability Officer for NSHD.

三木 [A]: 三木からご回答申し上げます。電力使用量につきましては、やはり景気回復もコロナの影響を回復してからの生産量は伸びておりますので、10%強伸びているところでございます。これに対しま

ドレイパー [A]: 金融コストは、今増えております。これはその金利の想定に基づいている傾向です。

ほぼ 35%、われわれの負債の 35%ぐらいが変動になっております。なので、これは金利側でより大きなコストになって、それが続くと想定しております。その金利リスクがどこにあるかなのですが、欧州の事業については、実際に約 2,800 億円の負債を抱えております。これはその金利の変動に影響を受けますが、それ以外の事業はコントロールされています。

欧州の事業でリスクが大きいのは、実際のその変動の金利を更新し、延長することが必要なのですけれども、短期的にはできない。実際に 2 年後ぐらいに返済をすることになると思いますので、そこにおけるリスクは続きます。

ただ、全体的には今現在、想定しているよりも高くなることはないと思っております。その米国の FF 金利ですけれども、0.3%から 3.1%まで増加しております。これはアメリカに反映させています。欧州については、0.5%から 1.5%まで、その金利が上がっています。

これが、実際にその金融コストの増加の原因となっております。ただ、3分の2については固定でやりますので、一番大きくそのエクスポージャーを持っているのは欧州となります。

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

Momiyama [M]: Mr. Enomoto, thank you very much for your question. Next, from Mizuho Securities, Mr. Yamada, please.

Yamada [Q]: I'm Yamada of Mizuho Securities. My first question is carbon neutrality initiatives, making that into a business opportunity. That was mentioned by Mr. Hamada, President. I would like you to elaborate on your plans because making it the business opportunity and contribute to a reasonable reduction of GHG, you have to have a credit charge yourself on a science base. Objectively, the customers will have to recognize your efforts. Is it all right to understand that is underway?

Also, I read your integrated report. Your energy consumption is increasing. You're multiplying 39%, which is a power-generation efficiency. That is why there is a difference between your fuel consumption and energy use?

ドレイパー [A]: では、これは三木さん、チーフ・サステナビリティ・オフィサーに答えてもらいたいと思います。

Miki [A]: Yes, I would like to answer. This is Miki speaking. As for electricity use, the gas production is increasing due to the slowdown in COVID and it has increased by about 10%.

して、GHG の排出量につきましては、一部、そのグリーン電力証書を買増したりという部分ございまして、月次の排出量としては 4.8%の増加に抑えているところでございます。

サイエンス・ベース・ターゲット等につきましては、現在、検討している段階でございまして、総合的に勘案していきたいと考えております。以上であります。

山田 [Q]：すみません。エネルギー使用量の 11 万 7,000 テラジュールのうち、89%が電力見合いだとすると、電力見合い分がざっくりですけれども、10 万テラジュール弱になって、キロ・ワット・アワーにすると、御社の年間使用量である 110 億キロ・ワット・アワーと、掛け目が 0.39 ぐらいになるのですけど、それは御社のソース側のエネルギーを御社の使用量としているからですか。

三木 [A]：ご質問の趣旨がよく理解できない部分ございますけれども、統合報告書の中で開示をしております、具体的には 118 ページ、119 ページで、電力使用量の内訳を述べております。それから、エネルギー使用量についても内訳を出しております、今、山田さんご指摘のとおり、電力、燃料、種別の割合を出しているところでございます。基本的には、これは整合的になっていると思っております。

山田 [Q]：御社の排出量、600 万トン弱、carbon dioxide equivalent に対して、690 万トンの carbon dioxide equivalent の削減貢献は、お客様にもある程度、訴求ができていて、今後もそういう形で事業機会を伸ばせるという自信があるということよろしいのでしょうか。今日のご説明は。

三木 [A]：ありがとうございます。当社の GHG の排出量について、トータル、Scope1 と 2 を足して、592 万トンでございます。それから、別途これも開示をしておりますけれども、当社の製商品による貢献量についても開示をしております、山田さんご指摘のとおり、686 万 5000 トン。

これは直接比較できるものではないわけですが、製商品、サービスの貢献、それに加えまして工業ガスの貢献で GHG の削減は当社の排出量を上回る貢献がもうすでに実現できた段階でございます、この削減貢献量についてはさらにこれが積み増せるようにしていきたいと思っております。

山田 [Q]：すみません。ちょっとくどいのですが、7 ページに非財務 KPI 目標があって、X 大なり Y と書いてあるので、X が増えても Y がちゃんと減っていくことがまず重要で、実際には Y も 18%減らしていく活動をしてらっしゃるわけですね。なので、X の部分、つまり、貢献分がお客様にちゃんと認められて、付加価値として共通認識に立っているのであれば、事業拡大に貢献すると思うのですが、そういう理解をしていいですか。

三木 [A]：ご指摘のとおりでありまして、7 ページについての Y は 2025 年度 18%削減、現状はさらに下げていく見通しでございます。これに対して、X についてはもうすでに 686 万トンを稼いでおりますけれども、これをさらに積み増していったアピールしていきたいと思っております。

As for GHG emission, we have been buying green electricity. GHG emission is an increase of 4.8%. We have limited increase of GHG, plus 4.8%. And as for our science-based target, currently, we are taking into consideration to introduce science based.

Yamada [Q]: Your energy use, 117,000 terajoules, 89% is electricity. If that is the case, then roughly speaking, about 100,000 terajoules is electricity. And if you calculate that at kilowatt per hour, 11 billion kilowatts per hour multiplied by 0.39, is that because your source energy, you are calculating as the source energy as used by your company?

Miki [A]: I really do not understand the intention of your question. But in our integrated report, we have made a disclosure on page 118 and page 119, our electricity use and the breakdown of our electricity use, and also the breakdown of energy use and, Mr. Yamada, you pointed out. But just the fuel and the ratio thereof have been calculated. I think there is consistency in our calculation.

Yamada [Q]: 6 million tons of carbon dioxide equivalent emission; 6.9 million tons of reduction has been communicated to customers. Because you have proven the dividends to your customers, you are going to lead that to your business opportunity? Do you think so?

Miki [A]: Yes. As for our GHG emission, that's 5.92 million tons, including both Scope 1 and Scope 2. Our contribution by our products and service has also been disclosed. And yes, as, Mr. Yamada, you pointed out, that is 6.86 million and 5 thousand tons. In addition to our contribution by production and service as well as industrial gas, I think we are able to contribute to a significant reduction, and we would like to increase this reduction as much as possible going forward.

Yamada [Q]: If I may repeat. On page 7, you have a nonfinancial KPI X and Y. X is larger than Y. Even if X increases, Y must be reduced. Y should be reduced by 18%? I think that you're conducting such activity. As for the X part, the contribution should be recognized by your customers. If it is recognized as a high value by your company, that will contribute to your business. Is it all right to understand that way?

Miki [A]: On page seven, Y represents 18% reduction by FYE2025. We would like to reduce more than today. And as for X, we have already gained 6.86 million tons, but we would like to further increase this number. I'm expecting that the customers will have a better understanding.

Yamada [Q]: May I ask the next question in English?

Yamada [Q]: This is Yamada Mikiya. I'm from Mizuho Securities. I'd like to ask Mr. Draper one question regarding the European businesses. As Enomoto-san asked, we believe there is a potential slowdown in the steelmaking industry in Europe. May I have your feeling regarding potential slowdown in the steelmaking industry in the wintertime? May I understand that if steel industry reduce their run rate significantly, your margin businesses as well as the packaging businesses will not be affected significantly, even if steelmaking industry are facing really tough time in the wintertime?

Draper [A]: Regarding steel, as I mentioned, we're seeing some softening in the steel industry. Certainly, that's probably going to continue, but we've actually heard some of our customers saying that they're going to be soft until Q4. The steel has already started to slow in September, so we're able to deliver the results we had with steel even slowing a little bit.

I can't say what the impact is going to be on bulk and package in other businesses. I don't think anyone exactly knows what's going to happen in the winter. It's an uncertain environment. Our European team, they had a great performance. They're confident that they're going to run the business as best they can and the best that they've been doing. As you could see by their numbers, they've been doing a great job.

But if the economy continues to falter, the ECB continues to raise interest rates, and who knows on the energy side, if energy goes back up at significant levels, I think there's going to be some deterioration to the economic situation, not just steel, but I think it would probably be across manufacturing industries. But we have to see how things play out.

Energy is a large portion of that. And now I think the natural gas tanks and everything, the storage is positive. I think they filled up a lot of their tanks, which was not expected. That's why natural gas is so cheap again and relatively speaking, cheap. It's obviously not cheap overall. But overall, that's kind of the framework and what the team sees is yeah, there's some softening in steel.

We have to wait to see how the energy prices go, what happens with Ukraine-Russia, and hopefully, it doesn't spread to other segments, but we just don't really know for sure. We're just going to play close attention to it. And as things develop, we'll let you guys know.

Yamada [Q]: Thank you very much for the elaboration. As you rightly mentioned, since the natural gas price has come down, we believe chemical industry should be facing a much less threat. Yet, we are still concerning about the steel industry situation, so your elaboration does make sense and your effort would be highly appreciated. Thanks very much.

Draper [A]: Sure. We've seen basically a relatively stable chemical industry. We've not seen any major gyrations even as the natural gas cost was going up for the most part. It's been relatively stable, and we expect it to remain stable. We've not seen any real negative signs on chemicals.

Yamada [Q]: Understood. Thank you very much indeed.

縦山 [M]: 山田様、ご質問ありがとうございました。続きまして、UBS 証券、大村様。ご質問をお願いいたします。

大村 [Q]: お世話になっております。UBS 証券の大村です。よろしく申し上げます。

山田 [M]: 分かりました。お客様の理解の促進に大いに期待しておりますので、よろしくお願ひいたします。すみません。もう1点だけお願いします。今度は英語で聞いていいですか。

山田 [Q]: 山田です。みずほ証券の山田です。ドレイパーさんに一つ質問したいと思います。ヨーロッパの事業です。榎本さんが聞いたように、そのヨーロッパの鉄鋼業がスローダウンをするという認識なのですけれども、感触を教えてください。この冬の鉄鋼業の低迷度合いについて、もし鉄鋼業界が稼働率を大幅に下げるのであれば、パッケージガスビジネスを含め、そんなに大きく影響を受けないのでしょうか。

ドレイパー [A]: まず、鉄に関してですけれども、先ほども言いましたが、やや軟化が見られています。少し下がっていると思います。これはおそらく少し続くと思います。

ただ、お客様の声を聞くと、第4四半期まで軟調が続くということです。もう9月に軟化しておりますので、私たちは、もう少しその中でも少し取り戻すことができたのですけれども、どのくらいのインパクトがバルク・パッケージでありそうか、このあと冬何が起きるか誰も言えないと思います。

不安定な環境ですし、ヨーロッパのチームは非常にいい仕事をしてくれたと思います。なるべく、最大限の努力を払って、この数字を見ても分かるように素晴らしい仕事をしてくれたと思います。しかし、この景気が低迷するとき、ECBが金利を上げ続けると、エネルギー側に、またその高騰が続くと、鉄鋼だけではなくて、製造業全体について影響が少なからずあると思います。

エネルギーは非常に大きな部分を占めています。天然ガスのタンクの貯蔵は今問題になっているので、天然ガスは少し下がっていると思います。安くなっていると思います。それが今、鉄鋼業について確かに軟調になっているという見方が一般的です。ウクライナ、ロシアがどうなるのかを見なければいけませんけれども、ほかの業界にどう波及するのかはようすを見ていきたいと思っています。

山田 [Q]: ありがとうございます。天然ガスは確かに下がっていますので、化学業界が、脅威は弱まったと思っています。しかし、鉄鋼業界についてはやはり、懸念が残りますので、おっしゃる見立ては確かに理にかなっていると思います。

ドレイパー [A]: どちらかという、化学業界については割と安定していると思います。相対的に安定で、今後も安定が続くと思います。ネガティブな兆候は今のところ見られません。

山田 [Q]: 分かりました。ありがとうございました。

Momiyama [M]: Thank you very much, Mr. Yamada, for your questions. Next from UBS Securities, Omura-san.

Omura [Q]: Omura from UBS Securities. Thank you for the opportunity. I would like to ask about a more long-term perspective. Because of the weaker yen, how is your investment stance changed? I'd like to hear your comment on this.

私からは少し長期的なスタンスでご質問させていただきたいのですけれども、昨今の円安を受けて、御社の投資スタンスがどう変わっていくかのコメントいただければと思います。

13 ページに、バックログの詳細書いていただきまして、今回、初めて合計が 1,000 億円ということでコメントいただきました。地域別に詳細がないので、どういう形でバックログがあるのかがいまいち把握できてないのですけれども、これが地域別にどういう状況なのか。そこが為替および通貨に関わってくるところだと思いますので、その辺りのコメントをいただければと思うのと、あと、長期的に御社の投資スタンスが昨今の円安を受けて、どう変わってくるかをコメントいただければと思います。よろしくお祈いします。

Draper [A]: This is Alan again. As I mentioned, our JPY112 billion of CapEx is expected to increase this year. I'll mention kind of point one, and I'll come around and give you maybe a couple of other answers as well. It's increasing for a couple of reasons. One is currency. Currency is adding probably somewhere in the neighborhood of JPY11 billion to JPY12 billion to our bottom-line number.

And then, we also have some additional capital that we're seeing good growth opportunities in the US, so we have some investments in the US.

In addition to that, the Japanese business, TNSC, has reduced their capital outlook for this year. We have higher currency, more investments in the US, a little bit less in Japan.

I don't know how long that trend will continue, but that's certainly what we see this year, and we have to kind of see what happens as we go into the future and a long-term view. But our view and focus is where we have good economic projects, that's where we're going to invest. If it's in Japan, we'll invest in Japan, but we want to make sure we have solid returns, and we exceed our hurdle rates, wherever those projects may be.

We'll continue to investigate, identify projects, and hopefully, continue to find good opportunities.

大村 [Q]: そうすると、為替の水準はあまり関係なくて、プロジェクトの良し悪しで投資をしていくスタンスという理解でよろしいでしょうか。

Draper [A]: That's correct. I mean everything is economically and financially driven. Certainly, strategic views have a major impact as well. But overall, we're using hurdle rates and economics to make sure that we're making good business decisions. And hopefully, those are the right decisions for the long term to continue to grow our business.

大村 [Q]: 2 点目なのですけれども、アジアでの特殊ガス、エレクトロニクス向けガスの需要動向についてコメントいただければと思います。よろしくお祈いします。

On page 13, you show the details of the backlog and the total exceeds JPY100 billion for the very first time. I think you've commented on that before. But if we look at this on the regional basis, you don't have that detail, so I have not been able to understand the backlog on a per-region basis. But how does this look in terms of regions? I think the currency will have some impact there, so maybe if you could provide some elucidation on this.

Also over the longer term, how will your investment stance change, particularly given the recent weakening of the yen? Thank you.

ドレイパー [A]: 先ほど申し上げましたが、実際にこの 1,120 億円の設備投資は今年増えることを想定しております。まずそれが 1 点目で、ほかにもいくつか回答したいと思うのですが、増えているのはいくつかの理由があります。一つは通貨です。その為替によって、たぶん利益についてはおそらく 110 億円から 120 億円程度、ボトムラインの数字に上乘せされると思います。それから、追加的なその資本を、米国における成長機会に投入していこうと考えておりますので、米国における投資を考えております。

また、こうやって日本の事業、大陽日酸は、今期の推計の見通しを減らしました。米国を増やして、日本を減らして、それからその為替の影響となり、この動向がどれだけ続くか分かりませんが、少なくとも今期はそのような状態になるので、将来についてはどうなるか見ていく必要あると思います。

ただ、われわれのフォーカスは、その経済性が高いプロジェクトがあるところに投資する。もしそれが日本だったら日本に投資します。ただ、リターンはしっかり確保する必要があります。ハードルレートを設定して、それに基づいて投資をします。調査を継続し、プロジェクトを特定し、そしていい機会を今後も見つけ続けていきたいと思っております。

Omura [Q]: If that's the case, the FX level is not really a matter of concern. It is more based on the project economics that decide on your investment.

ドレイパー [A]: そうですね。全てやはり、経済性および財務の観点から決めております。その戦略性ももちろんその影響がありますけども、ハードルレート、それを経済性に基づいて、その事業判断を行っております。これは長期的にも、事業の成長につながる、いいタイミングになると思っております。

Omura [Q]: Thank you very much. The second question in regards to Asia, the special gas, the gas for electronics, how is the demand situation there? Thank you.

Draper [A]: The demand situation has been over the last six months quite positive. We had good performance on the electronics side. Most recently, we're starting to see a couple of spots where there's some softness. It hasn't developed into any major worry yet, but we have a little bit of a concern to the outlook.

With the US sanctions against China in place, that has really an immaterial impact on us as of today, but we're worried that that might just have a larger macro impact on the electronics business as things may slow down a little bit from that perspective.

So no major impact yet. We're a little bit worried in a few areas, a few soft spots, but no significant challenges at this time.

大村 [Q]: 分かりました。ありがとうございます。以上です。

樫山 [M]: 大村様、ご質問ありがとうございました。続きまして、野村証券、河野様。ご質問をお願いいたします。

河野 [Q]: 野村証券、河野でございます。よろしくお願いたします。今のエレクトロニクスガスについての質問に追加ですけれども、そうすると、あまりスローダウンを見られてないということなのでしょうか。半導体絡みとか、生産落ちてくるのではないかと大騒ぎになっていますけれども、下期のエレクトロニクス向けのガスの数量前提は、前年同期比もしくは上期比でどのぐらいの水準を想定されているのか、定量的なコメント可能でしたらお願いたします。

諸石 [A]: 経営企画室の諸石でございます。定量的なコメントはしにくいのですが、上期と同じ勢いがもうしばらく続くだろうと見ております。

懸念しておりますのは、アランからも話しておりましたとおり、アメリカと中国との間の輸出規制のような形が、中国が何かを手を打ってきて、強烈なものを出してくるかどうかと。この点は懸念しておりますが、今のところ、幸いなことに影響が見えてない状況でございます。

河野 [Q]: 分かりました。そうしましたら、質問もう1点お願いたします。日本で8月から製品全般の15%値上げを行っている状況だと思います。これの7-9の決算への寄与、これはもう15%上がった、値上げかなり進捗したということなのか。それとも、契約の関係とかでタイムラグがあって、もう少し時間かかるものなのか。そうだとすれば、フル寄与はいつぐらいなのかどうか。この国内の値上げの進捗を、ご解説をお願いいたします。

Draper [A]: This is Alan. I was just waiting for the interpreter to finish explaining the question. Overall, when the TNSC or the Japan business does their price increases, they're doing them broad based. I think overall, they're getting good coverage on what customers are included. I think most of them are included in that overall calculation as to who we're discussing with and trying to get the increases.

ドレイパー [A]: 需要、この6カ月はかなり好調でした。エレクトロニクスについてはかなり好調でした。より最近、若干軟化が始まっているところもあります。まだ大きな懸念にはなっていないのですけれども、見通しについて若干、懸念材料が出てきております。

中国に対する米国の制裁は今現在、大きな影響としてわれわれにはなっていないのですけれども、そのエレクトロニクスの事業について、より大きなマクロ的な影響があるかもしれない、ビジネスが減速するかもしれないと見ております。

今のところインパクトはないのですけれども、いくつかその軟化しているスポットは発生しておりますが、大きな課題には現時点ではなっておりません。

Omura [Q]: Understood. Thank you very much. That was all.

Momiyama [M]: Thank you very much, Mr. Omura, for your question. Next from Nomura Securities, Mr. Kono, please.

Kono [Q]: I'm Kono of Nomura Securities. A follow-up question to the electronic gas. If you think that there's not much slowdown, for example, the semiconductor manufacturing, electronic gas, what will be the volume of specialty gas for electronics compared to last year or a YoY basis? If you can give us some numbers compared to last year.

Moroishi [A]: This is Moroishi of Corporate Planning. We cannot make any quantitative numbers, but we have a momentum that will continue from 1H. Our concern, as Alan mentioned, the US and China, well, China may take some countermeasures, or any kind of restriction battle. But so far, we do not see such signs yet.

Kono [Q]: Understood. Thank you very much. And I have an additional question. In Japan, you have increased price by 15% from August. How did that contribute to your July to September results? Have you done much of the price increases for most of your customers? Or because of the situation of long-term contracts, are there some time lags to some of the contracts that you have? Or how much of price increase have you proceeded with so far?

ドレイパー [A]: アランです。通訳の方が質問を説明し終わるのを待っていたところです。全体として、TNSCや日本のビジネスが値上げを行う場合、彼らは幅広い範囲で値上げを行っています。全体として、どのような顧客が含まれるのか、うまくカバーしていると思います。ほとんどのお客様が、値上

The challenge is maybe a little bit more on the execution side that they face a lot of more pushback than the other regions do. I think that's the first comment.

Second of all, on-site is contract driven, so anything that's on-site really is based on power costs. As power costs go up, the pass-through is immediately. And if power costs go down, it's also immediately done. The on-site is direct. The bulk is less automatic. It's really hard work talking with the customers. And obviously, as you know, that's a large portion of the business.

We're expecting to do another increase that kicked off October 1, and we're going to continue to do increases as the energy costs here in Japan continue to rise. That's what I mentioned in the prepared remarks. They really have to continue to do increases. Right now, they're doing every six months, and we have to get down to a more flexible approach, as Hamada-san mentioned, from a flexibility perspective and pricing perspective. We're looking at continuing to improve, but we have to do more in the pricing area, certainly for Japan.

河野 [Q]：分かりました。私からは以上です。ありがとうございました。

樫山 [M]：河野様、ご質問ありがとうございました。それでは、大和証券、阪口様。ご質問をお願いいたします。

阪口 [Q]：お世話になっております。大和証券の阪口です。ちょっと時間来ていますが、3点ほど質問させていただきます。よろしいでしょうか。

樫山 [M]：はい。お願いします。

阪口 [Q]：ありがとうございます。まず1点目は、アメリカです。先ほど来、ご説明の中でコスト上昇が想定以上だったためにQonQで減益になったというご説明いただきました。ちょっと他社の話で恐縮ですが、他のガスメジャーは一応、QonQなんとか増益は確保していたかと思います。

この違いは価格改定幅が違ったということなのか、多少は数量増やしていたと思いますので、数量的なところで少し違いが出てきているのか。この違いについて教えていただけたところがありましたらお願いできますでしょうか。

げの対象となるお客様として含まれていると思います。課題は、他のリージョンよりも実行面でより多くの反発に直面することでしょう。それが最初のコメントです。

次に、オンサイトは契約ドリブンでして、オンサイトのものは、例えば、電力コストが上がったならば、すぐにパススルーになりますし、電力コストが下がれば、それも即座に行われます。オンサイトはダイレクトです。

バルクはそんなに機械的ではありませんので、お客様との交渉が必要なのがバルクです。お客さんと話をするのは本当に大変な作業です。そして明らかに、ご存知のように、それはビジネスの大部分を占めている。

現在、10月1日からの価格改定に向けて動いておりますし、日本のエネルギーコストが上昇し続けるなか、今後も値上げ活動を続けていきます。日本でのエネルギーコストの上昇に伴い、今後も値上げを行う予定です。そして、日本のエネルギーコストが上昇し続ける限り、値上げを続けていかなければならないのです。今は半年に1回のペースでやっていますが、濱田さんがおっしゃったように、柔軟性の観点からも、価格の観点からも、もっと柔軟なアプローチに落とし込まないといけないと思います。私たちは、今後も改善を続けていくつもりですが、価格の面ではもっとやらなければなりません。

Kono [Q]: Understood. Thank you very much. That's all from myself.

Momiyama [M]: Thank you very much, Mr. Kono, for your question. Next from Daiwa Securities, Sakaguchi-san.

Sakaguchi [Q]: This is Sakaguchi from Daiwa Securities. I'd like to ask three questions, though I think we are already at the end of the scheduled time.

Momiyama [M]: Yes, please go ahead.

Sakaguchi [Q]: The first question is regarding the US. You have been explaining that the cost increase was greater than you had expected, and that had caused the profit to come down. But if you look at others, the other gas companies have achieved a profit increase on a Q-on-Q basis. Is it because the price increase range was not the same? Or was it a volume difference against the competitors? If you could explain the difference between yourself and your competitors in the US in that regard.

Draper [A]: Sure. This is Alan. Certainly, I can't comment on what our competitors are doing or aren't doing. But I can tell you that overall, the situation that we're seeing is we have a driver shortage. We're seeing some higher distribution costs, roughly 15% due to the driver shortage as we have to use contract carriers.

We're making some progress in this area. I think we've been able to hire on our own staff about 30 drivers, but I think we're still short roughly 150 drivers, and that's a big headwind. And we had some large contract carrier invoices that I think the team really wasn't expecting.

In addition, the energy costs or power costs were increasing faster than they thought, and it's really, I'll say, a bit of a miscalculation that the costs were higher. That's what we see from our vantage point. That's what the team in the US has been mentioning to us and that's why they're going to work so hard on getting pricing out October 1, which has passed us, and doing another one in the end of Q3, expecting to do another action to try to recoup for the shortfall they had in Q2.

阪口 [Q]: はい、分かりました。2点目ですけれども、計画の考え方についてです。上期から下期について、おそらく差し引き 26 億円ほどのコア営業増益を見てらっしゃると思います。

計算したところ、おそらく為替の影響は 5 億円程度ですので、かつ数量もあまり、おそらく状況から考えて伸びないと思うのですけれども、この上から下への増益は、主にアメリカでそのコストをカバーしていくといったところが大きいのでしょうか。上下の増益要因について教えてください。

Draper [A]: If you're just speaking of the US, that's the major change from 1H to 2H. They had pricing actions that were in place in Q1. Those actions carried into Q2, but they weren't enough because of the higher costs and the additional initiatives are really going to be the driver.

In addition to pricing, the team is working actively on the Right Way program, which is their productivity program, and they're also working hard on costs to make sure that they keep the cost down and try to operate the plants more efficiently and distribute the product more efficiently.

The US perspective, it's correct. It's pricing and some productivity, and really pushing than 2H versus 1H.

阪口 [Q]: それ以外の地域ではどのような増益要因を見込んでらっしゃるのでしょうか。

Draper [A]: In Japan, typically, Japan has a very strong 2H, especially Q4. Normally, other projects come through in Q4 as all the Japanese companies do a lot of spending and capital spending at the end of the year. That's always a very large tailwind for the Japan business. And typically, the strongest quarter of the year is Q4 in Japan. That's a big portion. We're expecting a strong improvement in Japan 1H to 2H. We're expecting a large growth improvement.

On the European side, we're probably expecting a bit of a slowdown. They started 1H extremely strong. And as I mentioned earlier, Q3 is going to be okay. But Q4, we're a bit worried about. Right now, the intention is to have kind of a slowdown a bit versus 1H, where they had record steel volumes, all the activity was very positive. Europe is slowing down a little bit 2H.

ドライバー [A]: アランです。他社がやっていること、やっていないことについてはコメントができません。ただ、全体的にわれわれが今見ている状況は、ドライバーが足りていない、その物流コストも高まっている。ドライバーが足りないの、15%ほど増えている。また、この点については、進捗はあります。われわれのスタッフとして 30 人ほどドライバーを実際に確保できましたが、まだ 150 人足りていないと。これは大きなギャップになっております。

それから、多くのキャリアの金額、想定していませんでした。エネルギーについても想定以上の増加が高いと。なので、そのコストの増加についてはわれわれの計算が若干足りなかったところがあります。

米国はそれをいっておりますので、10月1日から値上げをして、そして第3四半期の後半でもう一度値上げをし、そうすることによって、その回収を進めるということです。なので、今までの回収しきれなかったところを今後回収していこうと進めております。

Sakaguchi [Q]: Understood. And the second question is in regard to how we should think about the plan. 1H and 2H, the operating loss was about JPY2.6 billion. The FX impact was about JPY500 million. The volume is unlikely to grow given the current situation. But the increase in profit from 1H to 2H, that is to cover the cost in US. That would be the biggest impact? This is a comparison between 1H and 2H in terms of profit increase.

ドライバー [A]: アメリカだけだったら、もちろん上期から下期についての大きな部分はそこです。第1四半期においてのその価格対策。これが第2四半期にも続いたのですけれども、ただ、コストが高すぎた。なので、追加的な施策が原動力になります。

プライシングに加えて、チームとしましては、the Right Way program を進めております。これは生産性のプログラムでありますし、コストも下げるということをしております。工場の運営をより効率化するということです。米国についてはそのとおりであります。プライシングと生産性。これは一つ、上期に対してその下期を、底をトルクに進めていくのが理由になります。

Sakaguchi [Q]: How about for other regions? What are the factors to push up the profit in 2H in other regions?

ドライバー [A]: 日本においては、通常、下期のほうが強い。特に第4四半期は強い。プロジェクトが第4四半期に展開される、多くの日系企業は年度末に向けて基本、設備投資を増やしますので、日本事業にもこれは大きな追い風になります。

なので、1年で最もその強い四半期が第4四半期になります。今期も日本においては、上期から下期に向けて成長することを想定しております。

Asia/Oceania, probably slowing down a little bit. We've got some concern, as we mentioned, in electronics. But overall, that business is performing well, and we don't see any major change.

It's a bit of a mix depending on what location or what region you're looking at. But Japan and the US should be increasing; Europe probably weakening a little bit; and then Asia, probably weakening a little bit as well.

阪口 [Q]：分かりました。ありがとうございます。最後3点目、バックログのところなのですが、1Qのバックログの構成比から比べますと、少しそのエレクトロニクスが減って、一方で、鉄鋼とかその他の領域が増えたと思います。

これはご説明いただいた電炉の案件のような鉄鋼、あるいはその他の領域でカーボンニュートラル関連が増えたということなのか。あるいは、そのエレクトロニクスの比率が減っている理由についてもそのバックログの構成、あるいはその変化について教えていただけないでしょうか。

Draper [A]: We're going to continue to try to, I'll say, report better on CapEx. That's something the sell-side analysts [and] investors have asked for. We're rolling out this program. We showed it last quarter. But it's really an ever flow document. What I mean by that is as a project's completed and goes into service, it comes off this report. As it gets approved, it gets added to this report. There's constantly going to be an ebb and flow with movement. Our goal is to try to obviously provide some more granularity and insight.

I don't see any major items on the steel side that have changed. On the electronics piece, I don't think there's any major change from that aspect that I recall either. But certainly, we'll continue to work at it. We'll continue to modify it. We're trying to meet everyone's needs, and we'll continue to try to track things a little bit better and provide more detail.

阪口 [Q]：承知いたしました。ありがとうございます。私から以上になります。

縦山 [M]：阪口様、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、お受付できなかった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。

欧州については若干減速することを想定しております。上期がすごく良かったので、第3四半期は悪くないと思うのですが、第4四半期については若干懸念を持っております。なので、現在では上期に対して、下期は減速することを想定しておりますが、記録的な鉄鋼の数量などがありましたので、欧州は若干減速すると下期について考えております。

アジア・オセアニアも若干減速すると見ております。いくつかの懸念があります。エレクトロニクスについて先ほど言及しましたが、ビジネス全体としては大きな変化にはならないと思います。

場所によって、リージョンによって状況は異なっておりますけれども、日本と米国は増加し、欧州は若干軟化し、アジアは若干軟化するという感じでしょうか。

Sakaguchi [Q]: Understood. Thank you very much. The third question is regarding the backlog. Electronics seems to be decreasing and steel seems to have increased. For steel, carbon neutral-related have increased. Is that effective or in the electronics, the ratio coming down, is that due to the backlog change? If you could give some commentary on that, please.

ドレイパー [A]：これは、今後も設備投資について、より上手くレポートできるようにしていきたいと思えます。セルサイドのアナリスト、投資家の皆さんからもお願いされている点で、今後それを改善していきます。

どういうことなのかといいますと、プロジェクトが完了し、サービスを展開するとこのレポートから外れる、承認されるとこのレポートに入る。なので、常にこのアップダウンがあるわけです、その動きにおいて。われわれの目標としましては、もう少しその詳細、インサイトを提供するというのを今後やっていきたいと思えます。

鉄鋼はあまり大きな変化はありません。エレクトロニクスについても大きな変化はありません。

今後も改良を進めていきたいと思えます。皆様のニーズに対応しようとしておりますけれども、もう少しその情報のトラッキングを改善し、詳細の情報提供できるようにしていきたいと思っております。

Sakaguchi [Q]: Thank you very much. That is all for me.

Momiyama [M]: Mr. Sakaguchi, thank you very much for your question.

If you have any questions that we were unable to answer due to time constraints, we would be happy to answer them in an individual interview at a later date. We would now like to conclude our Q2 earnings call for fiscal year ending March 2023.

それでは、これにて 2023 年 3 月期第 2 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]

The contents of today's conference call will be posted on our IR page of the corporate website at a later date. Thank you very much for taking time out of your busy schedules 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、これらに限られません）を含んでおります。

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

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.