



日本酸素ホールディングス株式会社

2027 年 3 月期 第 1 四半期決算テレフォンカンファレンス

2026 年 7 月 29 日



Nippon Sanso Holdings Corporation

Q1 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2027 Telephone Conference

July 29, 2026

- ・ この説明会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が、音声不明瞭な箇所などは翻訳ツールを活用し、修正しております。
- ・ Simultaneous interpretation was provided at this briefing. The transcripts are based on the original Japanese audio and the simultaneous interpretation distributed on the day of the meeting; however, in cases where the audio was unclear, translation tools were used to supplement and make necessary revisions.

原文 Original Transcription	同時通訳文 Simultaneous interpreting Transcription
登壇 石本：お時間となりましたので、日本酸素ホールディングス株式会社 2027 年 3 月期第 1 四半期決算説明 テレフォンカンファレンスを開始いたします。 本日はご多忙の中、ご参加いただき誠にありがとうございます。 司会を務めます、財務・経理室 IR 部の石本です。よろしくお願いいたします。 はじめに、本日のカンファレンスについてご案内いたします。 本日の資料は、先ほど開示いたしました「2027 年 3 月期第 1 四半期決算短信」および「決算説明会資 料」です。お手元にご用意のうえ、ご参照ください。 本日の主なスピーカーは、代表取締役社長 CEO の渡邊、執行役員 財務・経理室長兼 CFO の久保の 2 名 です。 また、常務執行役員 サステナビリティ統括室長兼 CSO の三木、執行役員 経営管理室長の澤、経理部長 の吉田、IR 部長の梶山も同席しております。 本日のプログラムは、まず社長 CEO の渡邊より、続いて CFO の久保より、第 1 四半期の業績について 資料に沿ってご説明いたします。その後、質疑応答の時間を設けております。 本説明会は、Zoom の同時通訳機能を利用し、日本語および英語のバイリンガルで実施しております。 Zoom のコントロールパネルより、ご希望の言語を選択してご参加ください。 なお、質疑応答を英語でご希望の方は、Zoom の通訳言語を英語に設定のうえご参加ください。 それでは、渡邊社長、よろしくお願いいたします。 渡邊：皆さま、こんにちは。日本酸素ホールディングスの渡邊です。 本日はご多忙の中、当社の第 1 四半期決算説明電話会議にご参加いただき、誠にありがとうございま す。 私は、先月開催された株主総会を経て代表取締役社長に就任いたしました。 その責任の重さを改めて実感するとともに、当社が有するポテンシャルを最大限に引き出し、さらなる 成長につなげていきたいと考えております。 今後も株主・投資家の皆様との対話を重ねながら、企業価値の向上に努めてまいりますので、引き続き ご支援を賜りますようお願い申し上げます。	Presentation Ishimoto: It is now time to begin the Nippon Sanso Holdings Corporation earnings conference call for the first quarter of the fiscal year ending March 2027. Thank you very much for taking time out of your busy schedules to join us today. My name is Ishimoto from the Investor Relations Department of the Group Finance and Accounting Office, and I will serve as the moderator for today's conference. First, let me provide some information regarding today's session. The materials for this conference consist of the financial results summary (Tanshin) and the earnings call presentation materials that were released earlier today. We kindly ask all participants to have these materials available. Today's main speakers are Mr. Watanabe, Representative Director, President and CEO, and Mr. Kubo, Executive Officer, Head of the Group Finance and Accounting Office, and CFO. In addition, Mr. Miki, Senior Executive Officer, Chief Sustainability Officer and Head of the Group Sustainability Office; Mr. Sawa, Executive Officer and Head of the Corporate Planning and Administration Office; Mr. Yoshida, General Manager of the Accounting Department; and Mr. Kajiyama, General Manager of the Investor Relations Department, are also in attendance. As for today's agenda, Mr. Watanabe will first provide an overview of the quarter, followed by Mr. Kubo, who will explain the first-quarter financial results with reference to the presentation materials. After the presentations, we will open the floor for questions and answers. Please note that today's conference is being conducted bilingually in Japanese and English using Zoom's simultaneous interpretation function. Please select your preferred language through the Zoom control panel. Participants wishing to communicate in English during the Q&A session are kindly requested to select the English interpretation channel. With that, I would now like to hand the call over to Mr. Watanabe. Thank you. Watanabe: Good afternoon, everyone. This is Tadaharu Watanabe from Nippon Sanso Holdings. Thank you very much for joining our first-quarter earnings conference call today. Following last month's Annual General Meeting of Shareholders, I assumed the position of Representative Director, President and CEO. While I am keenly aware of the responsibilities that come with this role, I am committed to unlocking the full potential of our company and driving the next stage of growth. Through continued dialogue with our shareholders and investors, we will strive to further enhance corporate value. I sincerely appreciate your continued support and look forward to your ongoing partnership.

第1四半期の振り返り

事業の概況

- 1. 中東情勢の緊迫化に伴うコスト上昇に対し、価格マネジメントやコスト適正化を推進
- 2. エレクトロニクス分野は、生成AI・データセンター向け半導体需要の高まりを追い風に、良好な市場環境が継続



Nippon Sanso

業績ハイライト

- 1. 米国：数量は回復基調、価格マネジメント・コスト管理等が奏功し、収益性を改善
- 2. アジア・オセアニア：コア営業利益率が12.1%にまで改善



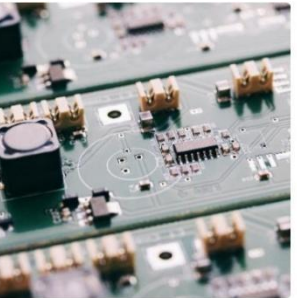
投資の状況

- 1. 第1四半期の設備投資額は285億円
- 2. リスクを厳しく審査しながら、成長のための投資を着実に実行



トピックス

- 1. 新経営体制：新任取締役 2名
- 2. イタリアのエンジニアリング会社、HYSYTECH社への追加出資を決定



6

それでは、資料にまとめておりますポイントに沿って、当社の事業の状況についてご説明いたします。
なお、業績の詳細につきましては、後ほど CFO の久保よりご説明いたします。

まず、事業環境についてです。この 3 カ月間を振り返りますと、米国、イスラエル、イランを巡る軍事衝突が継続し、ホルムズ海峡における航行制約への懸念やエネルギー価格の変動、原材料調達リスク、物流費の上昇など、事業環境の不確実性が高い状況が続きました。

6 月には停戦に向けた動きが見られたものの、7 月時点では米国とイランの軍事的緊張が再び高まっており、地域情勢の先行きは依然として不透明であると認識しております。

当社事業への影響としては、欧米地域を中心に、エネルギー価格の上昇を背景とした燃料費、輸送費および電力費の増加が見られました。当社では、こうしたコスト上昇に対し、価格マネジメントやコスト改善施策を実施しており、この方針に変更はありません。

一方で、地域によってはエネルギー価格動向やお客様の生産計画への影響が時間差を伴って顕在化する可能性もあることから、引き続き慎重に注視してまいります。

他方、エレクトロニクス業界では、生成 AI の普及を背景としたデータセンター向けサーバー需要の拡大が継続しており、半導体市場はメモリを中心に堅調に推移しております。半導体メーカー各社の稼働率は総じて高い水準にあり、先端分野を中心とした設備投資も継続しております。このような市場環境は、当社のエレクトロニクス事業にとって追い風であると考えております。

次に、業績ハイライトです。このような事業環境のもと、価格マネジメントや生産性向上施策を継続的に推進した結果、第 1 四半期は前年同期比で収益性の改善を実現しました。

Review of Q1

Business Overview

- 1. Responded to cost increases stemming from heightened tensions in the Middle East through price management and cost optimization initiatives
- 2. In the electronics sector, favorable market conditions continued, supported by growing semiconductor demand driven by generative AI and data center applications



Nippon Sanso

Performance Highlights

- 1. U.S.: Volumes continued to recover, while profitability improved through effective price management and cost control initiatives
- 2. Asia & Oceania: Core operating income margin improved to 12.1%



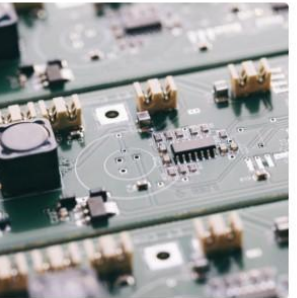
Investment Status

- 1. Q1 capital expenditures totaled ¥28.5 billion
- 2. Steadily executed growth investments while maintaining rigorous risk assessment



Topics

- 1. New management structure: Appointed two new Directors
- 2. Approved an additional investment in HYSYTECH, an engineering company based in Italy



6

Let me begin by providing an overview of our business performance based on the key points summarized in the presentation. More detailed financial results will be discussed later by our CFO, Mr. Kubo.

First, let me comment on the business environment. Looking back over the past three months, military conflicts involving the United States, Israel and Iran continued, and uncertainty in the business environment remained high. Factors contributing to this uncertainty included concerns over potential restrictions on navigation through the Strait of Hormuz, fluctuations in energy prices, risks related to raw material procurement, and rising logistics costs.

Although there were signs of progress toward a ceasefire in June, tensions involving the United States and Iran intensified again in July, and we believe the outlook for the region remains uncertain.

As for the impact on our business, particularly in Europe and North America, we have experienced increases in fuel, transportation and electricity costs as a result of higher energy prices. In response to these cost pressures, we have continued to implement price management and cost improvement initiatives, and our approach remains unchanged.

At the same time, depending on the region, the impact of energy price trends and changes in customers' production plans may emerge with a time lag. We will therefore continue to monitor developments carefully.

Turning to the electronics industry, demand for servers used in data centers continues to expand, driven by the growth of generative AI. We believe the semiconductor market remains robust, particularly in memory-related applications. Semiconductor manufacturers are generally operating at high utilization rates, and capital investment, especially in leading-edge technologies, continues to be strong. We view this market environment as a tailwind for our electronics business.

Next, let me highlight our financial performance. Despite the uncertain business environment, we continued to execute price management and productivity improvement initiatives, resulting in improved profitability compared with the same period of the previous year.

各地域および事業セグメントの詳細については後ほど久保より説明いたしますので、ここでは主なポイントをご説明いたします。

米国セグメントでは、前期下期以降の収益改善の流れを維持し、前年同期比で収益性が改善しました。価格マネジメントや生産性向上施策の成果が着実に現れているものと考えております。加えて、新規オンサイト案件を中心とした数量増加や需要回復の動きも見られております。

アジア・オセアニアセグメントでは、コア営業利益率が10%台となりました。エレクトロニクス向け電子材料ガスの出荷量が回復基調にあることに加え、継続的なコスト管理および価格マネジメントが奏功したものと考えております。

今後も価格マネジメント、コスト管理、生産性向上への取り組みを継続し、持続的な収益性の改善に努めてまいります。

続いて設備投資についてです。第1四半期の設備投資額は285億円となり、前年同期比で増加しました。中東情勢をはじめとする不確実性が続く中、お客様の生産計画や投資計画を丁寧に確認しながら、前期同様着実に投資を実行しております。

当社が今後も事業を拡大し収益成長を実現していくためには、ガスの製造・供給を支える設備投資が不可欠です。投資リスクを厳格に管理しながらも、成長機会を確実に捉え、積極的な投資による事業拡大を図るという基本方針に変更はありません。なお、設備投資バックログについては後ほどご説明いたします。

最後にトピックスです。冒頭でも申し上げましたとおり、6月17日の定時株主総会を経て、私、渡邊と、Nippon Sanso Matheson CEOであるアラン・ドレイパーが新たに取締役役に就任し、新たな経営体制がスタートいたしました。

また欧州では、エンジニアリング機能強化の一環として、イタリアのエンジニアリング会社 HYSYTECH への追加出資を実施し、過半数株式を取得いたしました。同社が有する高度なプロセスエンジニアリングおよびプラント設計のノウハウは、当社のエンジニアリング機能強化の方向性とも合致しており、両社の強みをさらに組み合わせることで、欧州における競争力の強化と顧客提供価値の向上を図ってまいります。

Mr. Kubo will provide more detailed explanations of each region and business segment later. For now, I would like to focus on several key highlights.

In the United States segment, we maintained the profitability improvement trend established in the second half of the previous fiscal year and further improved profitability year on year. We believe this reflects the steady progress of our price management and productivity enhancement initiatives. In addition, volumes have increased, primarily driven by new on-site projects, and we are seeing signs of a broader recovery in demand.

In the Asia-Oceania segment, core operating margin reached a double-digit level. This was supported by a recovery in shipment volumes of electronic materials gases for semiconductor applications, together with effective cost control and price management initiatives.

We will continue our efforts in price management, cost control and productivity enhancement in order to achieve sustainable improvements in profitability.

Let me now turn to capital investment. Capital expenditures in the first quarter totaled JPY 28.5 billion, an increase from the same period of the previous fiscal year. Despite ongoing uncertainty, including tensions in the Middle East, we have continued to execute investments steadily while carefully monitoring our customers' production and investment plans.

Investment in facilities that support the production and supply of industrial gases remains essential for expanding our business and growing earnings. While maintaining strict investment discipline and risk management, our fundamental policy remains unchanged: to capture growth opportunities and expand our business through proactive investment. I will provide further details on our capital expenditure backlog later.

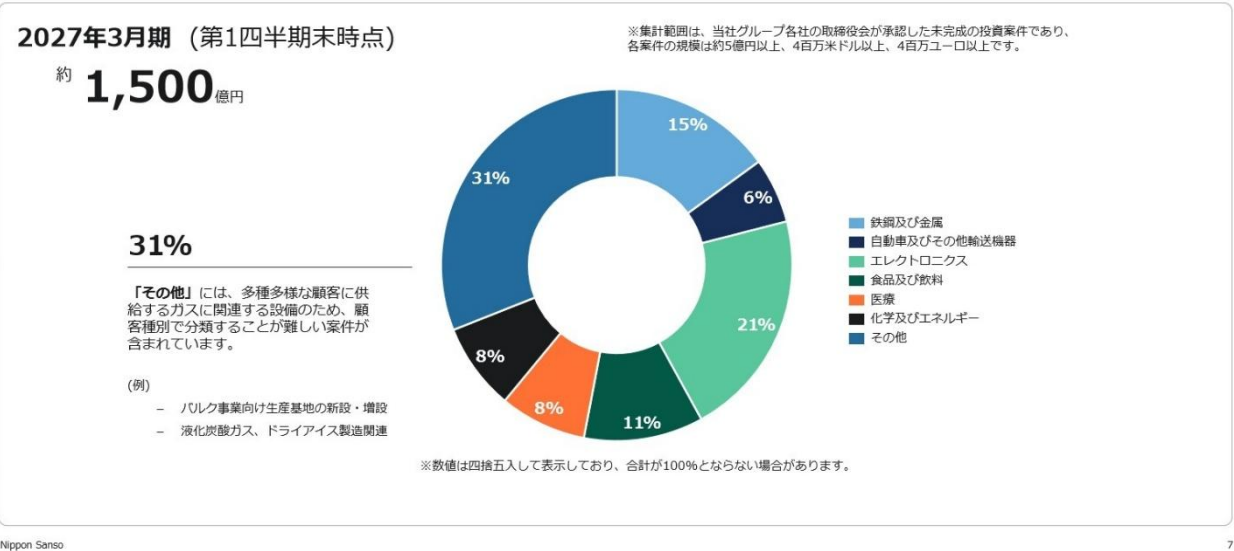
Finally, let me touch on several recent developments.

As mentioned earlier, following the Annual General Meeting of Shareholders held on June 17, Alan Draper, CEO of Nippon Sanso Matheson, and I were newly appointed as Directors, and a new management structure is now in place.

In Europe, as part of our efforts to strengthen our engineering capabilities, we made an additional investment in HYSYTECH, an Italian engineering company, and acquired a majority stake in the business. HYSYTECH's advanced expertise in process engineering and plant design is highly aligned with our strategy of enhancing engineering capabilities. By combining the strengths of both companies, we aim to further strengthen our competitiveness in Europe and enhance the value we provide to our customers.

持続的成長を支える重要な設備投資

Next Innovation 2030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。



続いて、今後の投資実行計画である設備投資バックログについてご説明いたします。

これまでと同様に、設備投資計画について、お客様の業種別構成をチャートで示しております。

2026 年 6 月末時点の設備投資バックログは約 1,500 億円となりました。前四半期末時点の約 1,800 億円から約 300 億円減少しております。新たに加わった案件もありましたが、インド・ヌマリガル製油所向け水素供給案件をはじめとする案件の進捗・完了に伴う減少額がそれを上回ったことによるものです。

なお、スライド上部の注記に記載のとおり、本バックログは、日本円換算で概ね 5 億円以上の案件を対象としております。それ未満の案件は集計に含めておりません。

それでは、ここから CFO の久保より業績の詳細についてご説明いたします。

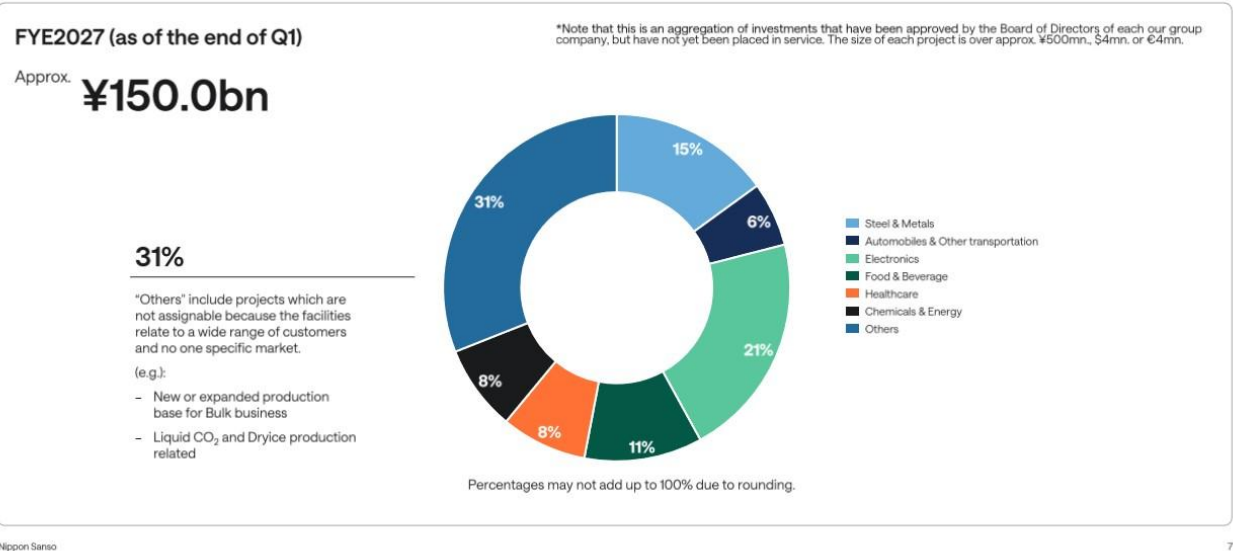
久保さん、よろしくお願いいたします。

久保：ここからは私、CFO の久保より、2027 年 3 月期第 1 四半期の業績についてご説明いたします。

本日はご参加いただき、誠にありがとうございます。

Key CAPEX for our Sustainable Growth

Significant investment opportunities; diversified capital portfolio; aligned with our Next Innovation 2030.



Next, I would like to discuss our capital expenditure backlog, which represents our planned investment pipeline going forward.

As in previous quarters, the chart shows the composition of our planned capital investments by customer industry.

As of the end of June 2026, our capital expenditure backlog stood at approximately JPY 150 billion, compared with approximately JPY 180 billion at the end of the previous quarter, representing a decrease of roughly JPY 30 billion.

While several new projects were added during the quarter, the reduction was primarily attributable to the progress and completion of existing projects, including the hydrogen supply project for the Numaligarh Refinery in India, which more than offset the value of newly added projects.

Please also note, as indicated in the note at the top of the slide, that the backlog includes projects with a value of approximately JPY 500 million or more. Projects below this threshold are not included.

With that, I would now like to hand the call over to our CFO, Mr. Kubo, who will provide a detailed explanation of our financial results.

Mr. Kubo, please proceed.

Kubo: This is Kubo, CFO of Nippon Sanso Holdings. Thank you all for joining us today.

I will now provide an overview of our financial results for the first quarter of the fiscal year ending March 31, 2027.

業績概要

- 1. 主に為替換算、価格マネジメント、買収事業の貢献により売上収益は前年同期比14.9%の増収、コア営業利益は同19.9%の増益で着地
- 2. 日本はエレクトロニクス関連機器・工事の減収影響で減益となったものの、その他セグメントは米国の数量回復およびオセアニアの買収効果もあり、コア営業利益が増加
- 3. 価格マネジメントや生産性向上の取組みは継続

(単位：十億円)	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	為替影響除き 増減率	売上増減要因	前年同期比
売上収益	314.7	361.7	+47.0	+14.9%	+5.9%	売上増減率	+14.9%
コア営業利益	45.6	54.6	+9.0	+19.9%	+9.8%	為替換算	+8.6%
コア営業利益率	14.5%	15.1%				価格	+2.2%
非経常項目	-0.0	10.0	+10.0			パススルー・サーチャージ	+0.1%
営業利益 (IFRS)	45.5	64.7	+19.2	+42.1%		数量・販売構成	+1.4%
営業利益率	14.5%	17.9%				その他	+2.7%
EBITDAマージン	23.8%	25.0%					
金融損益	-5.5	-5.3	+0.2				
税引前四半期利益	39.9	59.3	+19.4	+48.5%		1. 価格マネジメント状況: 堅調	
法人所得税	10.7	14.5	+3.8			2. パススルー・サーチャージ: 前期並み	
四半期利益	29.2	44.7	+15.5	+53.0%		3. 数量・販売構成: 微増	
(四半期利益の帰属) 親会社の所有者に帰属する四半期利益	28.3	43.7	+15.4	+54.0%		4. その他: 欧州や豪州における事業買収案件の貢献等	
四半期利益率	9.0%	12.1%					
非支配持分に帰属する四半期利益	0.8	1.0	+0.2				

Nippon Sanso

9

それでは、お手元の資料 9 ページをご覧ください。

2027 年 3 月期第 1 四半期（2026 年 4 月から 6 月）の業績についてご説明いたします。

売上収益は 3,617 億円となり、前年同期比 14.9%の増収となりました。為替影響を除いたベースでも 5.9%の増収となっております。

スライド右側に売上収益の増減要因を示しております。為替換算によるプラス 8.6%の影響に加え、価格マネジメントが堅調に推移したこと、数量・販売構成が増収に寄与したこと、さらに欧州およびオセアニアにおける買収事業の貢献等がありました。なお、パススルー・サーチャージについては前年同期並みとなりました。

コア営業利益は 546 億円となり、前年同期比 90 億円増、19.9%の増益となりました。為替影響を除いたベースでは 9.8%の増益となっております。

価格マネジメントおよび生産性向上施策を継続的に推進した結果、コア営業利益率は前年同期の 14.5%から 60 ベースポイント改善し、15.1%となりました。

また、EBITDA マージンについても前年同期比 120 ベースポイント改善し、25.0%となりました。

AI やデータセンター向け需要が拡大している半導体分野において、電子材料ガスはアジアを中心に堅調に推移しております。

Consolidated results

- 1. Revenue increased 14.9% due to foreign currency, price management and acquisitions; core operating income increased 19.9% year-on-year
- 2. Although Japan posted lower profit due to reduced sales from electronics-related equipment and construction business, core operating income in other segments increased mainly due to volume recovery in the U.S. and business acquisition in Oceania
- 3. Efforts remain in price management and productivity initiatives

(Unit: ¥ bn.)	FYE2026 Q1 (Apr. - Jun.)	FYE2027 Q1 (Apr. - Jun.)	YoY Difference	YoY % Change	YoY % Change exc. FX	Revenue Analysis	YoY % Change
Revenue	314.7	361.7	+47.0	+14.9%	+5.9%	Revenue Growth	+14.9%
Core operating income	45.6	54.6	+9.0	+19.9%	+9.8%	FX	+8.6%
Core OI margin	14.5%	15.1%				Price	+2.2%
Non-recurring profit and loss	-0.0	10.0	+10.0			Pass-through & Surcharge	+0.1%
Operating income (IFRS)	45.5	64.7	+19.2	+42.1%		Volume / Mix	+1.4%
OI margin	14.5%	17.9%				Others	+2.7%
EBITDA margin	23.8%	25.0%					
Finance costs	-5.5	-5.3	+0.2			- Price Management status:	Steady progress
Income before income taxes	39.9	59.3	+19.4	+48.5%		- Pass-thru & Surcharge:	Flat
Income tax expenses	10.7	14.5	+3.8			- Volume / Mix:	Slight increase
Net income	29.2	44.7	+15.5	+53.0%		- Others:	Business acquisitions in Europe and Oceania, etc.
(Attribution of net income)							
Net income attributable to owners of the parent	28.3	43.7	+15.4	+54.0%			
NI margin	9.0%	12.1%					
Net income attributable to non-controlling interests	0.8	1.0	+0.2				

Nippon Sanso

9

Please turn to page 9 of the presentation materials.

For the first quarter of fiscal 2027, covering the period from April through June 2026, revenue amounted to JPY 361.7 billion, representing an increase of 14.9% year on year. Excluding foreign exchange effects, revenue increased by 5.9%.

The chart on the right-hand side of the slide illustrates the key drivers of revenue growth. In addition to a positive foreign exchange impact of 8.6%, revenue benefited from solid progress in price management, a modest positive contribution from volume and sales mix, and contributions from acquired businesses, primarily in Europe and Oceania. Pass-through revenues and surcharges were largely unchanged from the same period of the previous fiscal year.

Core operating profit totaled JPY 54.6 billion, an increase of JPY 9.0 billion, or 19.9% year on year. Excluding foreign exchange effects, core operating profit increased by 9.8%.

We continued to advance our price management and productivity improvement initiatives, resulting in a 60 basis-point improvement in core operating margin from 14.5% in the prior-year period to 15.1%.

EBITDA margin also improved by 120 basis points year on year to 25.0%.

In the semiconductor market, where demand related to AI and data-center applications remains strong, shipments of electronic materials gases continued to perform solidly, particularly in Asia.

非経常項目

非経常項目とは構造改革費用（事業縮小・撤退、特別退職金）、災害や重大な事故による損失、その他（遊休資産の処理等）が該当します。

当社は、営業利益から非経常的な要因により発生した損益（非経常項目）を除いて算出した数値をコア営業利益として表示しています。

(単位：十億円)	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前年同期比
コア営業利益	45.6	54.6	+9.0
非経常項目	-0.0	10.0	+10.0
営業利益（IFRS）	45.5	64.7	+19.2

2026年3月期 第1四半期				2027年3月期 第1四半期			
明細（単位：十億円）				明細（単位：十億円）			
項目	金額			項目	金額		
関係会社清算・整理に伴う損失、その他	-0.0			本社土地の譲渡益	12.4		
				本社建物の減損損失	-1.8		
				ブランド再構築にかかる費用	-0.4		
				関係会社清算・整理に伴う損失	-0.0		
合計	-0.0			合計	10.0		

Nippon Sanso

22

なお、非経常項目の詳細については資料 22 ページをご参照ください。

主な内容としては、本社土地の譲渡益を計上した一方で、本社ビルの一部減損損失およびブランド再構築に関連する費用等を計上しており、これらを合わせて非経常項目として 100 億円を計上しております。

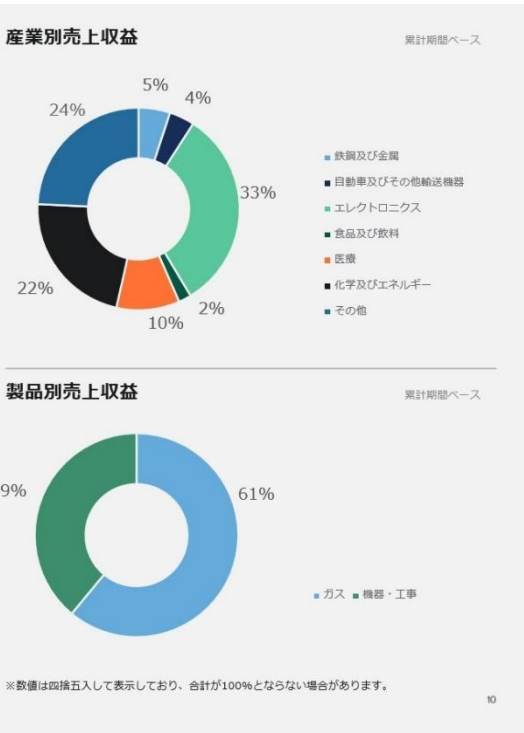
日本

(単位：十億円)	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	97.4	96.7	-0.7	-0.7%	-0.9%
セグメント利益	13.3	12.0	-1.3	-9.7%	-10.0%
セグメント利益率	13.7%	12.5%			
EBITDAマージン	18.6%	17.8%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ガスビジネスは、電子材料ガスの出荷数量の増加に加え、価格マネジメント効果により、増収
- 機器・工事ビジネスは、産業ガス関連は横ばいも、エレクトロニクス関連は減収
- セグメント利益は、エレクトロニクス関連の機器・工事における売上収益の減少により、減益

Nippon Sanso



10

Non-Recurring Items

Non-recurring items are costs of structural reform (cost for withdrawal or downsizing business operations and special retirement allowances), losses caused by disasters or serious accidents, and other gains and expenses (such as disposal of idling assets).

Core operating income is calculated as operating income excluding certain gains and expenses attributable to non-recurring items in the Company

(Unit: ¥ bn.)	FYE2026 Q1	FYE2027 Q1	YoY Difference
Core operating income	45.6	54.6	+9.0
Non-recurring profit and loss	-0.0	10.0	+10.0
Operating income (IFRS)	45.5	64.7	+19.2

FYE2026 Q1 result		FYE2027 Q1 result	
Items (Unit: ¥ bn.)		Items (Unit: ¥ bn.)	
Item	Amount	Item	Amount
Loss associated with liquidation of business, others	-0.0	Gain on sale of Headquarters land	12.4
		Impairment loss on Headquarters property	-1.8
		Rebranding expenses	-0.4
		Loss associated with liquidation of business	-0.0
Total	-0.0	Total	10.0

Nippon Sanso

22

Details of non-recurring items are provided on page 22 of the presentation materials.

The principal items consisted of a gain on the sale of land at our headquarters, partially offset by an impairment loss on a portion of the headquarters building and expenses related to our global rebranding initiative. As a result, we recorded net non-recurring gains totaling JPY 10.0 billion during the quarter.

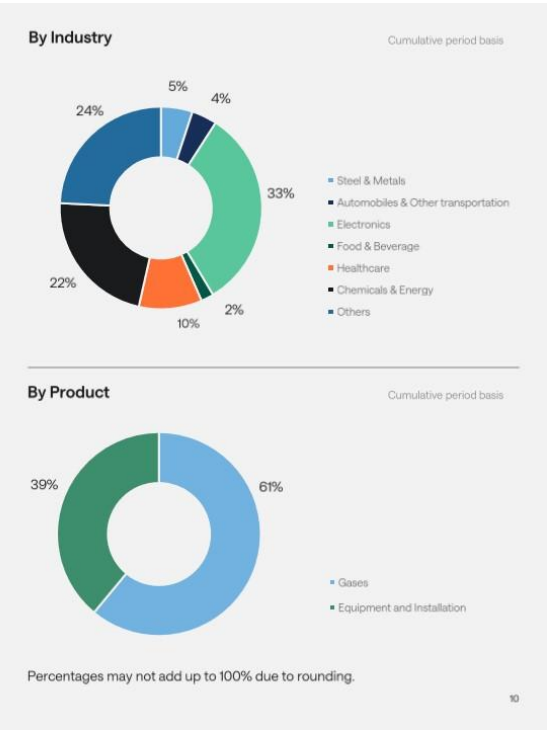
Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2026 Q1 (Apr. – Jun.)	FYE2027 Q1 (Apr. – Jun.)	YoY Difference	YoY % Change	YoY % Change exc. FX
Revenue	97.4	96.7	-0.7	-0.7%	-0.9%
Segment income	13.3	12.0	-1.3	-9.7%	-10.0%
Segment OI margin	13.7%	12.5%			
EBITDA margin	18.6%	17.8%			

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

- Sales in the gas business increased due to higher shipment volumes of electronic material gases and price management
- Sales in the equipment and installation business declined in electronics-related business, while industrial gas-related business remained flat
- Segment income decreased due to lower sales from electronics-related equipment and installation business

Nippon Sanso



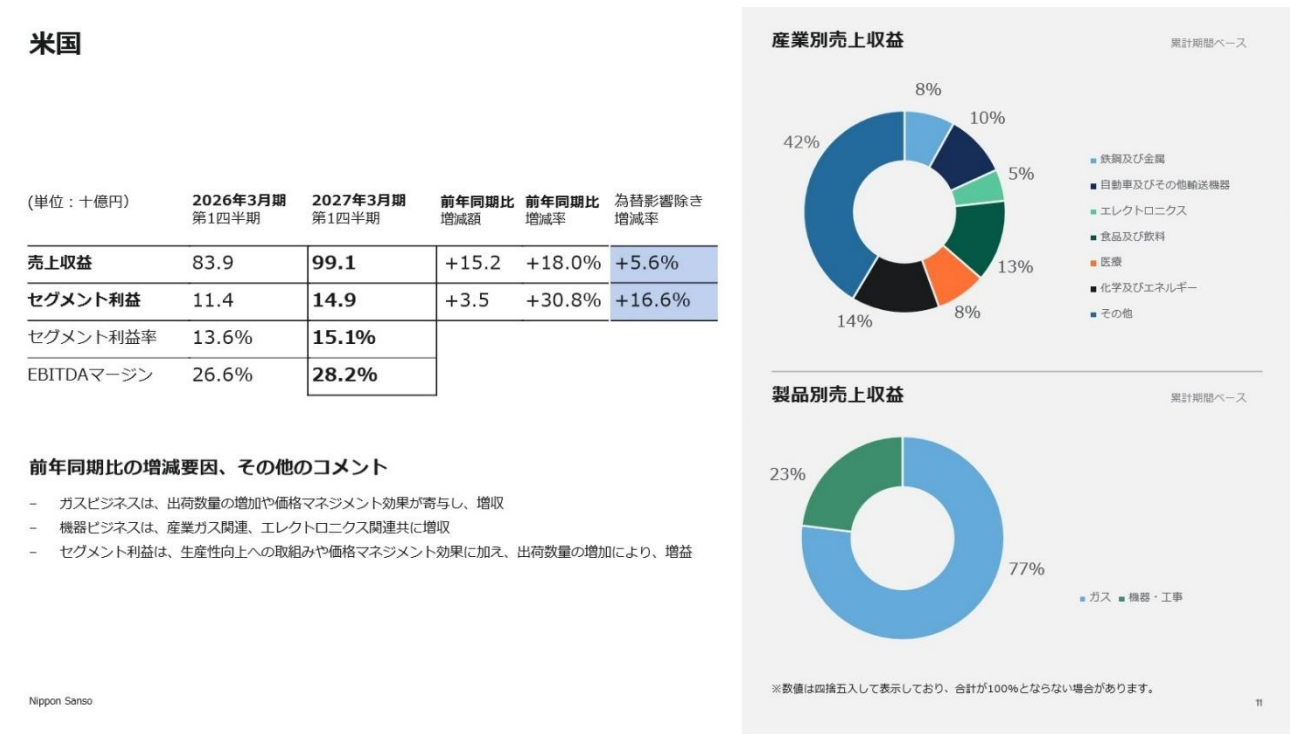
10

次に、第 1 四半期の業績をセグメント別にご説明いたします。

まず日本セグメントです。資料 10 ページをご覧ください。

第 1 四半期の売上収益は 967 億円となり、前年同期比で約 7 億円、0.7%の減収となりました。価格マネジメントの効果や電子材料ガスの販売は堅調に推移したものの、主にエレクトロニクス関連の機器・工事の売上減少が減収要因となりました。なお、為替影響は軽微でした。

セグメント利益は 120 億円となり、エレクトロニクス関連の機器・工事の減収影響により、前年同期比 9.7%の減益となりました。セグメント利益への為替影響も軽微でした。



次に、米国セグメントについてご説明いたします。資料 11 ページをご覧ください。

第 1 四半期の売上収益は 991 億円となり、前年同期比 152 億円増、18.0%の増収となりました。製商品の出荷数量が前年同期比で増加したことに加え、価格マネジメントを継続的に推進したこと、また、機器事業において産業ガス関連およびエレクトロニクス関連の売上がともに増加したことが主な要因です。

為替換算による影響は売上収益ベースで約 99 億円のプラスとなりました。これを除いたベースでも、売上収益は 52 億円増、5.6%の増収となっております。

Next, I will explain the first-quarter results by segment.

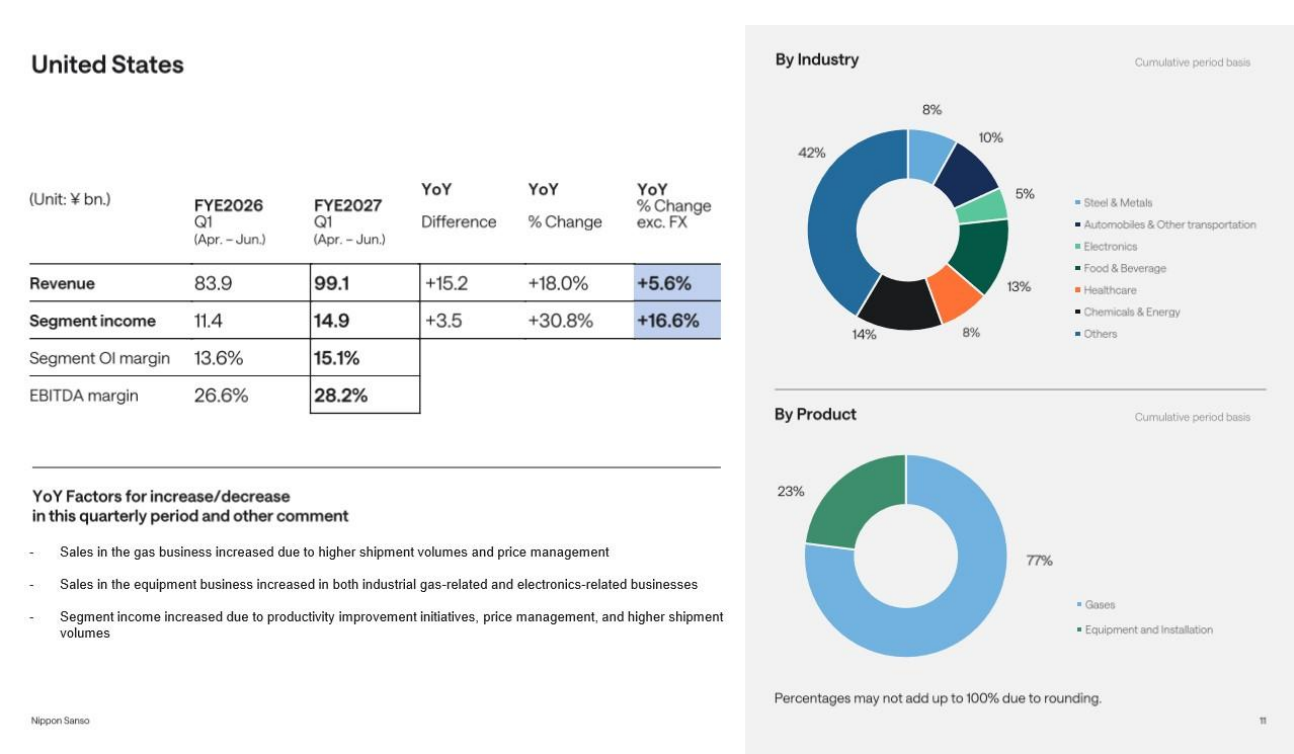
Please turn to page 10 of the presentation materials for the Japan segment.

Revenue in Japan was JPY 96.7 billion, representing a decrease of approximately JPY 0.7 billion, or 0.7% year on year.

While price management initiatives and sales of electronic materials gases remained solid, revenue declined mainly due to lower sales of electronics-related equipment and engineering projects. The impact of foreign exchange was negligible.

Segment profit totaled JPY 12.0 billion, down 9.7% year on year, primarily reflecting the decline in revenue from electronics-related equipment and engineering projects.

The impact of foreign exchange on segment profit was also negligible.



Please turn to page 11 of the presentation materials for the United States segment.

Revenue for the first quarter was JPY 99.1 billion, an increase of JPY 15.2 billion, or 18.0% year on year.

This increase was driven by higher shipment volumes of gas products, continued progress in price management, and increased sales in the equipment business for both industrial gas and electronics-related applications.

Foreign exchange had a positive impact of approximately JPY 9.9 billion on revenue. Excluding this effect, revenue still increased by JPY 5.2 billion, or 5.6% year on year.

セグメント利益は 149 億円となり、前年同期比 35 億円増、30.8％の増益となりました。為替影響による約 13 億円の増益効果を除いても、21 億円増、16.6％の増益となっております。

生産性向上施策および価格マネジメントの継続的な成果に加え、製商品の出荷数量増加も寄与し、増益となりました。

欧州

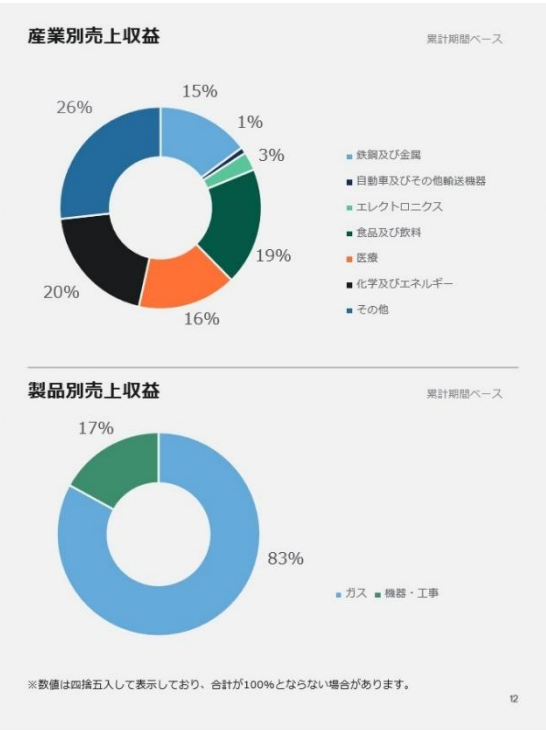
(単位：十億円)

	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	82.4	97.8	+15.4	+18.8%	+5.4%
セグメント利益	16.0	18.9	+2.9	+18.4%	+4.9%
セグメント利益率	19.5%	19.4%			
EBITDAマージン	31.9%	32.5%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ガスビジネスは、出荷数量が減少したものの、為替の影響や価格マネジメント効果により、増収
- 機器・工事ビジネスは、前期に取得したスペインのホームケア事業の売上収益が加わったこと、既存の医療関連機器・工事が堅調に推移したことが寄与し、増収
- セグメント利益は、出荷数量減少の影響を受けたものの、価格マネジメント効果や生産性向上への取組みにより、増益

Nippon Sanso



次に、欧州セグメントについてご説明いたします。資料 12 ページをご覧ください。

第 1 四半期の売上収益は 978 億円となり、前年同期比 154 億円増、18.8％の増収となりました。

為替換算による影響が 104 億円あり、これを除いたベースでは 49 億円増、5.4％の増収となりました。

ガスの出荷数量は減少したものの、価格マネジメントの効果に加え、前期に取得したスペインのホームケア事業の寄与、ならびに既存の医療関連機器・工事業業が堅調に推移したことが増収に貢献しております。

セグメント利益は 189 億円となり、前年同期比 29 億円増、18.4％の増益となりました。

このうち為替影響による増益効果が 20 億円あり、これを除いたベースでは 8 億円増、4.9％の増益となっております。

増益の主な要因は、価格マネジメントおよび生産性向上施策の効果によるものです。

Segment profit totaled JPY 14.9 billion, up JPY 3.5 billion, or 30.8% year on year.

Even excluding the positive foreign exchange impact of approximately JPY 1.3 billion, segment profit increased by JPY 2.1 billion, or 16.6% year on year.

The increase in segment profit was driven by continued productivity improvement initiatives, effective price management, and higher shipment volumes of gas products.

Europe

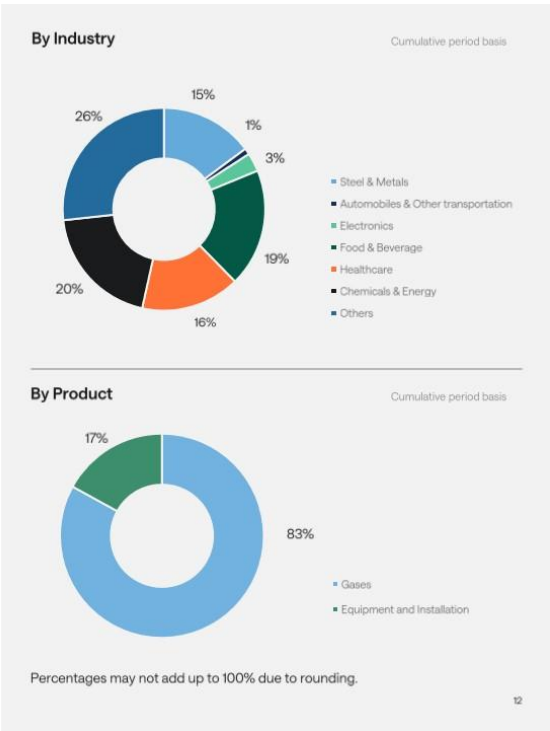
(Unit: ¥ bn.)

	FYE2026 Q1 (Apr. – Jun.)	FYE2027 Q1 (Apr. – Jun.)	YoY Difference	YoY % Change	YoY % Change exc. FX
Revenue	82.4	97.8	+15.4	+18.8%	+5.4%
Segment income	16.0	18.9	+2.9	+18.4%	+4.9%
Segment OI margin	19.5%	19.4%			
EBITDA margin	31.9%	32.5%			

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

- Sales in the gas business increased despite lower shipment volumes, supported by foreign exchange effects and price management
- Sales in the equipment and installation business increased due to contributions from the homecare business in Spain acquired in the previous fiscal year and solid performance in medical-related business
- Segment income increased due to price management and productivity improvement initiatives, despite the impact of lower shipment volumes

Nippon Sanso



Next, please turn to page 12 for the Europe segment.

Revenue for the first quarter was JPY 97.8 billion, an increase of JPY 15.4 billion, or 18.8% year on year.

Foreign exchange had a positive impact of JPY 10.4 billion on revenue. Excluding this effect, revenue increased by approximately JPY 4.9 billion, or 5.4% year on year.

Although gas shipment volumes declined, revenue growth was supported by price management initiatives, contributions from the Spanish home care business acquired in the previous fiscal year, and steady performance in our existing medical equipment and engineering businesses.

Segment profit totaled JPY 18.9 billion, an increase of JPY 2.9 billion, or 18.4% year on year.

Of this increase, approximately JPY 2.0 billion was attributable to foreign exchange effects. Excluding this impact, segment profit increased by JPY 0.8 billion, or 4.9% year on year.

The improvement in profitability was primarily driven by continued price management and productivity improvement initiatives.

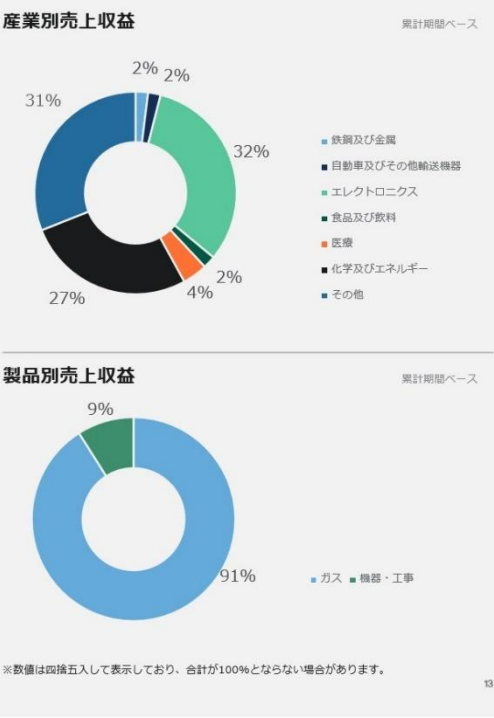
アジア・オセアニア

(単位：十億円)	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	42.3	58.8	+16.5	+39.2%	+21.2%
セグメント利益	3.4	7.1	+3.7	+106.9%	+74.7%
セグメント利益率	8.1%	12.1%			
EBITDAマージン	15.2%	19.4%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ガスビジネスは、前期に取得したオセアニア地域における産業ガス事業の売上収益が加わったこと、電子材料ガスの出荷数量が増加したことが寄与し、増収
- 機器・工事ビジネスは、産業ガス関連は横ばいも、エレクトロニクス関連は減収
- セグメント利益は、価格マネジメント効果、前期に取得したオセアニア地域における産業ガス事業の寄与に加え、出荷数量の増加により、増益

Nippon Sanso



次に、アジア・オセアニアセグメントについてご説明いたします。資料 13 ページをご覧ください。

第 1 四半期の売上収益は 588 億円となり、前年同期比 165 億円増、39.2%の増収となりました。

為替換算による影響は 62 億円であり、これを除いたベースでは 102 億円増、21.2%の増収となっております。

機器・工事ビジネスでは、エレクトロニクス関連の売上が減少したものの、前期に取得したオセアニア地域における産業ガス事業の寄与に加え、電子材料ガスの出荷数量が増加したことにより、増収となりました。

セグメント利益は 71 億円となり、前年同期比 37 億円増、106.9%の増益となりました。

為替影響による増益効果は 6 億円であり、これを除いたベースでも 30 億円増、74.7%の増益となっております。

この増益は、価格マネジメントやコスト管理の効果に加え、前期に取得したオセアニア地域の産業ガス事業の寄与および出荷数量の増加によるものです。

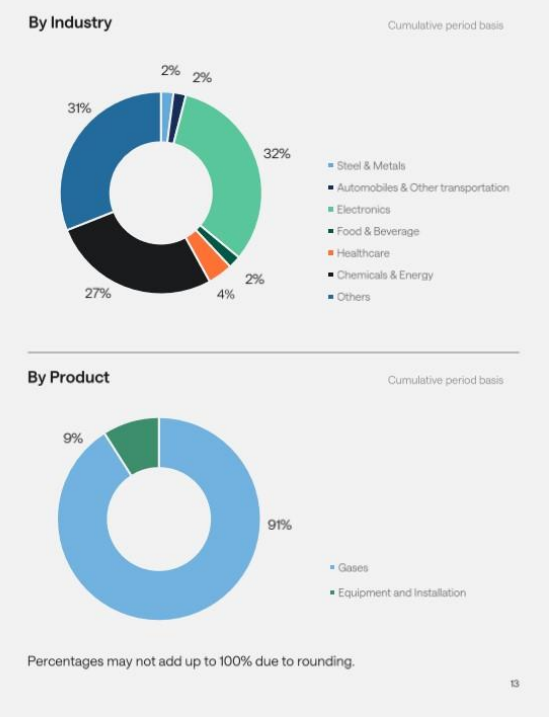
Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2026 Q1 (Apr. – Jun.)	FYE2027 Q1 (Apr. – Jun.)	YoY Difference	YoY % Change	YoY % Change exc. FX
Revenue	42.3	58.8	+16.5	+39.2%	+21.2%
Segment income	3.4	7.1	+3.7	+106.9%	+74.7%
Segment OI margin	8.1%	12.1%			
EBITDA margin	15.2%	19.4%			

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

- Sales in the gas business increased due to contributions from the industrial gas business in the Oceania region acquired in the previous fiscal year and higher shipment volumes of electronic material gases
- Sales in the equipment and installation business declined in electronics-related business, while industrial gas-related business remained flat
- Segment income increased due to price management, contributions from the industrial gas business in the Oceania region acquired in the previous fiscal year, and higher shipment volumes

Nippon Sanso



Next, please turn to page 13 for the Asia-Oceania segment.

Revenue for the first quarter was JPY 58.8 billion, an increase of JPY 16.5 billion, or 39.2% year on year.

Foreign exchange had a positive impact of JPY 6.2 billion on revenue. Excluding this effect, revenue increased by JPY 10.2 billion, or 21.2% year on year.

In the equipment and engineering business, revenue from electronics-related projects declined. However, overall revenue increased, supported by contributions from the industrial gas business in Oceania acquired in the previous fiscal year and higher shipment volumes of electronic materials gases.

Segment profit totaled JPY 7.1 billion, an increase of JPY 3.7 billion, or 106.9% year on year.

Approximately JPY 0.6 billion of this increase was attributable to foreign exchange effects. Excluding this impact, segment profit increased by JPY 3.0 billion, or 74.7% year on year.

The increase in profit was driven by the effects of price management and cost-control initiatives, as well as contributions from the industrial gas business acquired in Oceania and higher shipment volumes.

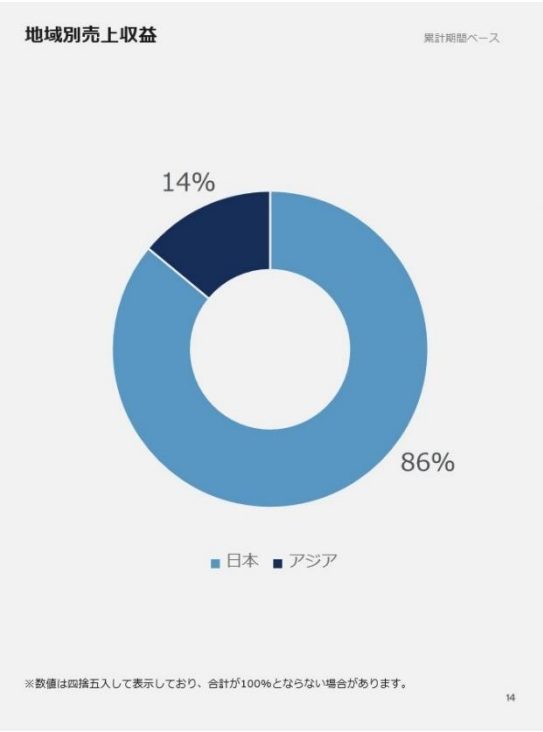
サーモス

(単位：十億円)	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	8.6	9.1	+0.5	+5.5%	+4.2%
セグメント利益	1.7	1.8	+0.1	+10.3%	+5.9%
セグメント利益率	19.9%	20.8%			
EBITDAマージン	24.7%	25.3%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 日本は、猛暑の影響による保冷の需要が高まったことを受け、ケータイマグやスポーツボトルをはじめとする製商品の販売が堅調に推移したことに加え、新製品の上市もあり、増収
- 韓国も増収
- セグメント利益は、日本における売上収益の増加、継続的なコスト削減により、増益

Nippon Sanso



最後にサーモスセグメントについてご説明いたします。資料 14 ページをご覧ください。

売上収益は 91 億円となり、前年同期比約 5 億円増、5.5%の増収となりました。

為替換算による影響は約 1 億円であり、これを除いたベースでも 4 億円増、4.2%の増収となっております。

日本では春夏商品の販売が好調に推移し、製商品の販売が堅調であったことから増収となりました。また、韓国においても増収となっております。

セグメント利益は 18 億円となり、前年同期比約 1 億円増、10.3%の増益となりました。

為替影響は軽微でした。

増益の主な要因は、日本における増収および継続的なコスト削減施策によるものです。

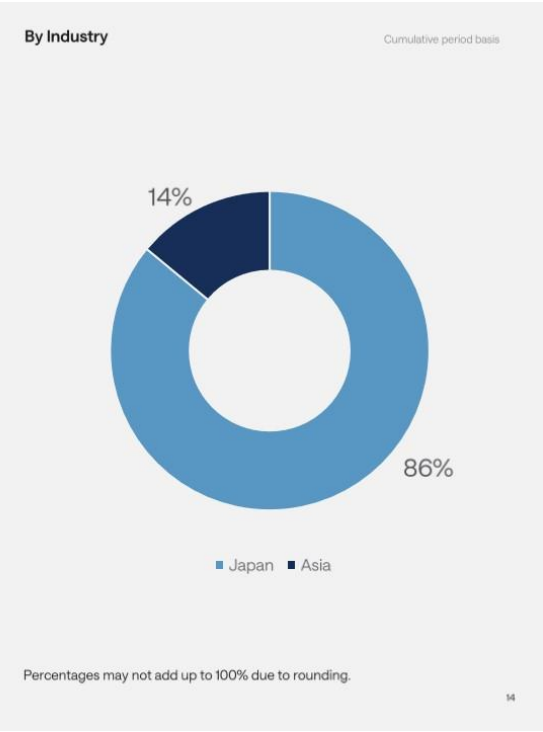
Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2026 Q1 (Apr. – Jun.)	FYE2027 Q1 (Apr. – Jun.)	YoY Difference	YoY % Change	YoY % Change exc. FX
Revenue	8.6	9.1	+0.5	+5.5%	+4.2%
Segment income	1.7	1.8	+0.1	+10.3%	+5.9%
Segment OI margin	19.9%	20.8%			
EBITDA margin	24.7%	25.3%			

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

- Sales in Japan increased due to strong sales of products, including portable vacuum-insulated mugs and sports bottles, driven by hot weather, growing demand for insulated products, and the launch of new products
- Sales in Korea also increased
- Segment income increased due to higher sales in Japan and ongoing cost reduction initiatives

Nippon Sanso



Finally, please turn to page 14 for the Thermos segment.

Revenue totaled JPY 9.1 billion, an increase of approximately JPY 0.5 billion, or 5.5% year on year.

Foreign exchange had a positive impact of approximately JPY 0.1 billion. Excluding this effect, revenue increased by JPY 0.4 billion, or 4.2% year on year.

In Japan, sales of spring and summer products remained strong, and sales of products and merchandise continued to perform well, contributing to revenue growth. South Korea also recorded revenue growth.

Segment profit totaled JPY 1.8 billion, an increase of approximately JPY 0.1 billion, or 10.3% year on year.

The impact of foreign exchange on segment profit was negligible.

The increase in profit was primarily attributable to revenue growth in Japan and ongoing cost-reduction initiatives.

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位：十億円)	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
税引前利益	39.9	59.3	+19.4	+48.5%
減価償却費・償却費	29.2	35.5	+6.3	
運転資金増減	-5.7	-8.8	-3.1	
その他	-21.8	-31.3	-9.5	
営業活動によるキャッシュ・フロー	41.6	54.7	+13.1	+31.3%
設備投資	-25.0	-28.5	-3.5	
投融資	-0.6	-0.2	+0.4	
その他（資産売却等）	6.1	12.2	+6.1	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-19.5	-16.4	+3.1	-15.8%
フリー・キャッシュ・フロー	22.0	38.2	+16.2	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	-0.5	-38.4	-37.9	—

Nippon Sanso

25

次に、資料 25 ページのキャッシュ・フローについてご説明いたします。

営業活動によるキャッシュ・フローは 547 億円となり、前年同期比 31.3%増加しました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資額が前年同期比で増加したものの、本社土地の売却による収入を主因として 164 億円の支出となり、前年同期比 15.8%改善しました。

この結果、フリー・キャッシュ・フローは 382 億円となり、前年同期比 162 億円の増加と大幅に改善しました。

Condensed Consolidated Statements of Cash Flows

(Unit: ¥ bn.)	FYE2026 Q1	FYE2027 Q1	YoY Difference	YoY % Change
Income before income taxes	39.9	59.3	+19.4	+48.5%
Depreciation and amortization	29.2	35.5	+6.3	
Changes in working capital	-5.7	-8.8	-3.1	
Others	-21.8	-31.3	-9.5	
Cash flows from operating activities	41.6	54.7	+13.1	+31.3%
Capital expenditures	-25.0	-28.5	-3.5	
Investments and loans	-0.6	-0.2	+0.4	
Others (assets sales, etc.)	6.1	12.2	+6.1	
Cash flows from investing activities	-19.5	-16.4	+3.1	-15.8%
Free cash flow	22.0	38.2	+16.2	—
Cash flows from financing activities	-0.5	-38.4	-37.9	—

Nippon Sanso

25

Next, I will explain our cash flows on page 25 of the presentation materials.

Cash flow from operating activities totaled JPY 54.7 billion, representing an increase of 31.3% year on year.

Cash flow used in investing activities amounted to JPY 16.4 billion. Although capital expenditures increased compared with the same period of the previous fiscal year, the cash outflow improved by 15.8% year on year, primarily due to proceeds from the sale of the land at our headquarters.

As a result, free cash flow increased to JPY 38.2 billion, a significant improvement of JPY 16.2 billion compared with the same period of the previous fiscal year.

重要経営指標

項目	単位	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	2026年3月期 通期
基本的 1 株当たり当期利益	円	65.60	101.00	286.22
海外売上収益比率	%	67.3	71.8	68.7
ROE	%	—	—	11.3
ROCE after Tax	%	—	—	7.1
1株当たり年間配当金	円	—	—	62
配当性向	%	—	—	21.7
設備投資及び投資	十億円	25.7	28.7	208.9
減価償却費及び償却費	十億円	29.2	35.5	126.9
フリー・キャッシュ・フロー	十億円	22.0	38.2	69.8
調整後ネットD/Eレシオ	倍	0.68	0.56	0.59
有利子負債残高	十億円	926.4	934.5	946.3
純有利子負債残高	十億円	756.8	767.8	781.0
純有利子負債EBITDA倍率	倍	2.5	2.1	2.37

Nippon Sanso

23

なお、資料 23 ページには、中期経営計画において新たに KPI として設定した純有利子負債 EBITDA 倍率をはじめとする重要経営指標を掲載しておりますので、ご参考にしていただければ幸いです。

私からの説明は以上です。

ご清聴ありがとうございました。

石本：渡邊社長、久保 CFO、ご説明ありがとうございました。

Key Performance Indicators

Item	Unit	FYE 2026 Q1	FYE 2027 Q1	FYE 2026 Full-term
Basic earnings per share	JPY	65.60	101.00	286.22
Overseas sales ratio	%	67.3	71.8	68.7
ROE	%	—	—	11.3
ROCE after Tax	%	—	—	7.1
Annual dividends per share	JPY	—	—	62
Dividend payout ratio	%	—	—	21.7
CAPEX (fund basis) & Investments and loans	¥ bn.	25.7	28.7	208.9
Depreciation and amortization	¥ bn.	29.2	35.5	126.9
Free cash flow	¥ bn.	22.0	38.2	69.8
Adjusted net D/E ratio	Times	0.68	0.56	0.59
Interest-bearing liabilities	¥ bn.	926.4	934.5	946.3
Net interest-bearing liabilities	¥ bn.	756.8	767.8	781.0
Net debt to EBITDA ratio	Times	2.5	2.1	2.37

Nippon Sanso

23

Before concluding, I would like to draw your attention to page 23 of the presentation materials, which provide key management indicators, including the net debt-to-EBITDA ratio, a KPI newly adopted under our Medium-Term Management Plan. We hope you will find this information useful as a reference.

This concludes my presentation.

Thank you very much for your attention.

Ishimoto: Thank you very much, Mr. Watanabe and Mr. Kubo, for your presentations.

質疑応答（敬称略）

石本 [M]：それでは、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。

ご質問される際には、最初に会社名・お名前をお伝えいただき、ご質問は一問一答の形式にてお願いいたします。なお、ご質問の内容は、プレゼンテーションとともに音声データとして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いたします。

モルガン・スタンレーMUFG 証券、渡邊様、ご質問をお願いいたします。

渡邊 [Q]：モルガン・スタンレーの渡邊です。

質問は 2 点あります。

まず 1 点目は、設備投資バックログについてです。先ほど、バックログが前四半期末の約 1,800 億円から第 1 四半期末には約 1,500 億円へ減少したとのご説明がありました。

私の理解が不十分かもしれませんが、日本液炭および周南酸素に関連する案件については、このバックログのどこに含まれているのでしょうか。あわせて、計上された時期やグラフ上での位置付けについてもご説明いただければと思います。

渡邊 [A]：ご質問ありがとうございます。

本件については、CFO の久保より回答いたします。

久保さん、お願いいたします。

久保 [A]：ご質問の件ですが、資料の円グラフ上では「その他」に含まれております。

以上が 1 点目のご質問への回答です。

渡邊 [Q]：確認ですが、日本液炭と周南酸素の案件は、いずれもこの「その他」に含まれているという理解でよろしいでしょうか。

リリース時期を確認すると、日本液炭は今年 5 月、周南酸素は 7 月に開示されたと認識しています。金額規模としては、おそらく日本液炭の案件の方が大きいのではないかと思います。

Question & Answer（without honorifics）

Ishimoto [M]: Now, we would like to open the floor for Q&A.

First, let me provide a few remarks.

When asking a question, please begin by stating your company name and your name, and we kindly ask that you ask one question at a time.

Please note that your questions, together with the presentation, will be made available as audio content on our corporate website.

That concludes my remarks.

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

Morgan Stanley MUFG Securities, Mr. Watanabe, please go ahead.

Watanabe [Q]: This is Watanabe from Morgan Stanley.

I have two questions.

My first question relates to the capital expenditure backlog. Earlier, you explained that the backlog declined from approximately JPY 180 billion at the end of the fourth quarter to approximately JPY 150 billion at the end of the first quarter.

My memory may not be entirely accurate, but could you clarify how the projects related to Nippon Ekitan and Shunan Sanso are reflected in the backlog figures? Specifically, I would appreciate your comments on when these projects were included in the backlog and where they are positioned within the chart.

Watanabe [A]: Thank you for your question.

Mr. Kubo, our CFO, will respond to your question.

Mr. Kubo, please go ahead.

Kubo [A]: With respect to the projects you mentioned, they are included in the "Others" category shown in the pie chart.

That answers your first question.

Watanabe [Q]: Just to confirm, is it correct to understand that both the Nippon Ekitan and Shunan Sanso projects are included in the "Others" category?

As I recall, the announcement regarding Nippon Ekitan was made in May, while the disclosure regarding Shunan Sanso was made in July. In terms of project size, I believe the Nippon Ekitan project is likely the larger of the two.

それぞれの案件がバックログに計上された時期が分かると、今回バックログが減少した要因についてより理解しやすくなるため、その点について補足説明をお願いできますでしょうか。

久保 [A]：今回お示ししている約 1,500 億円の設備投資バックログには、日本液炭の案件は「その他」に含まれております。一方で、周南酸素の案件については、現時点ではまだ含まれておりません。

渡邊 [Q]：なるほど、理解しました。

周南酸素の案件は今後、第 2 四半期以降にバックログへ反映される予定であり、その場合も「その他」に含まれるという理解でよろしいでしょうか。

また、可能な範囲で結構ですが、投資規模についてもイメージを教えてください。例えば 100 億円規模なのか、200 億円規模なのかといった点について、ご説明いただけますでしょうか。

久保 [A]：バックログに反映される時期については、ご理解いただいているとおり、第 2 四半期以降となります。

一方で、投資規模につきましては、当該案件に関する金額は開示しておりません。

申し訳ございませんが、現時点ではコメントを差し控えさせていただきます。

渡邊 [Q]：確認ですが、周南酸素の案件は、日本液炭の案件よりも規模が小さいという理解でよろしいでしょうか。

久保 [A]：はい。そのようにご理解いただいて差し支えないと思います。

渡邊 [Q]：2 点目です。

アジア・オセアニアセグメントについて、もう少し補足をお願いできればと思います。

前年同期比だけでなく前四半期比でも大きく改善しているように見えます。オーストラリアで買収した事業については季節要因の影響もあると思いますが、第 4 四半期と比較した場合の第 1 四半期の改善は、どの要因が最も大きかったのでしょうか。

オーストラリアで買収した事業の寄与が大きかったのか、それともエレクトロニクス関連事業の回復による影響が大きかったのかについてお伺いしたいと思います。

また、差し支えなければ、当初の計画と比較して回復の度合いが想定以上だったのか、それとも概ね計画どおりだったのかについてもコメントをいただければと思います。

渡邊 [A]：ご質問ありがとうございます。

I am asking because the timing at which these projects were included in the backlog may help us better understand the reason for the decline in the backlog balance. Could you provide some additional color on when these projects were incorporated into the backlog figures?

Kubo [A]: Of the approximately JPY 150 billion backlog shown here, the Nippon Ekitan project is included in the "Others" category. However, the Shunan Sanso project has not yet been included in the backlog figures.

Watanabe [Q]: I see. Thank you for your clarification.

So, if I understand correctly, the Shunan Sanso project will be reflected in the backlog going forward, likely from the second quarter onward, and it would also be included in the "Others" category. Is that correct?

In addition, if possible, could you provide some indication of the scale of the investment? For example, should we think about it as being on the order of JPY 10 billion, JPY 20 billion, or some other level? Any color on the approximate size of the project would be appreciated.

Kubo [A]: Regarding the timing of its inclusion in the backlog, your understanding is correct. The project is expected to be reflected in the backlog from the second quarter onward.

However, with respect to the size of the investment, we have not disclosed the amount associated with the project.

I apologize, but we are unable to provide any further details on the investment amount at this time.

Watanabe [Q]: Just to confirm, is it correct to understand that the Shunan Sanso project is smaller in scale than the Nippon Ekitan project?

Kubo [A]: Yes, that understanding is correct.

Watanabe [Q]: Thank you.

My second question relates to the Asia-Oceania segment.

The segment appears to have improved significantly not only on a year-on-year basis but also compared with the previous quarter.

Given that the industrial gas business acquired in Australia may be affected by seasonal factors, could you elaborate on the main drivers behind the improvement in the first quarter relative to the fourth quarter? Was the improvement primarily attributable to the contribution from the acquired business in Australia, or was it driven more by the recovery in the electronics-related business?

In addition, if possible, could you comment on how the actual performance compared with your original expectations? Specifically, was the pace of recovery stronger than planned, or was it generally in line with your assumptions?

Watanabe [A]: Thank you for your question.

まず私から概要をご説明し、その後、必要に応じて久保より補足いたします。

ご質問の計画比という観点では、エレクトロニクス事業については前期第 4 四半期時点で想定していた以上に好調に推移しております。

また、オーストラリアについては、買収効果の寄与に加え、LPG 関連事業において市況の上昇を背景に販売価格が上昇しており、収益面でプラスに寄与しております。

以上が現状の概況です。

久保 [A]：今、渡邊からご説明した内容は、主に前四半期との比較における傾向です。

まずエレクトロニクス事業については、第 1 四半期においても引き続き非常に好調な状況を維持しております。

また、オセアニア事業については、Coregas 買収の影響があることは事実ですが、その影響を除いたベースでも、LP ガス事業において価格マネジメントが奏功したことに加え、季節要因による需要増加を着実に取り込むことができました。

このような要因が、前四半期比での大幅な改善につながったとご理解いただければと思います。

渡邊 [Q]：改善要因の寄与度合いとしては、エレクトロニクス、Coregas、それ以外の要因という順番で理解してよろしいでしょうか。

久保 [A]：そうですね。

Coregas の影響を除いて考えた場合、エレクトロニクス関連事業とそれ以外の要因による寄与は、おおむね同程度であったと考えております。

また、アジア地域の事業全体として見ても、ガスの出荷数量は非常に堅調に推移しております。そのため、エレクトロニクス関連だけでなく、その他の事業も含めて全般的に良好な状況であったと認識しております。

渡邊 [Q]：エレクトロニクス関連について、もう少し補足をお願いしますでしょうか。

中国、韓国、台湾の各地域は同様のペースで回復しているのでしょうか。それとも、特定の地域が特に好調で全体を牽引しているのでしょうか。

地域ごとの特徴や傾向がありましたら、ご教示ください。

渡邊 [A]：渡邊です。ご質問ありがとうございます。

ご質問の点について申し上げますと、韓国は当初の想定を大きく上回る水準で推移しております。

Let me first provide an overview, and then Mr. Kubo can add further details if necessary.

From the perspective of performance versus our original plan, the electronics business has been performing better than we had expected at the time of the fourth quarter of the previous fiscal year.

With respect to Australia, in addition to the contribution from the acquired business, LPG-related operations have also benefited from favorable market conditions, which have led to higher selling prices and a positive earnings contribution.

That is the overall situation.

Kubo [A]: As Mr. Watanabe mentioned, those comments primarily relate to the trend compared with the fourth quarter.

First, the electronics business continued to perform very strongly in the first quarter, maintaining the favorable momentum we saw previously.

In the Oceania business, while the contribution from the Coregas acquisition was certainly a factor, we also saw improvement excluding the acquisition effect. In particular, the LP gas business benefited from effective price management, and we were able to capture increased demand driven by seasonal factors.

These were the principal factors behind the significant improvement compared with the fourth quarter.

Watanabe [Q]: In terms of the relative magnitude of the improvement drivers, is it fair to say that the order would be electronics first, Coregas second, and then the other factors?

Kubo [A]: Yes.

Excluding the impact of Coregas, I would say that the contributions from the electronics business and from the other factors were roughly comparable in magnitude.

More broadly, gas volumes across our Asia businesses remained very solid. As a result, performance was strong not only in electronics-related applications but also across the broader business portfolio.

Overall, we believe both contributed positively to the improvement.

Watanabe [Q]: Could you provide a bit more color on the electronics business?

Are China, South Korea and Taiwan all recovering at a similar pace, or is there a particular market that is performing significantly better and driving the overall recovery?

Any comments on the regional trends or differences would be appreciated.

Watanabe [A]: Thank you for your question.

With respect to the regional trends you asked about, South Korea has performed significantly better than we had originally expected.

一方、中国および台湾については、おおむね当初の想定どおりに推移しているのご理解いただければと思います。

渡邊 [Q]：どうもありがとうございました。

石本 [M]：渡邊様、ありがとうございました。

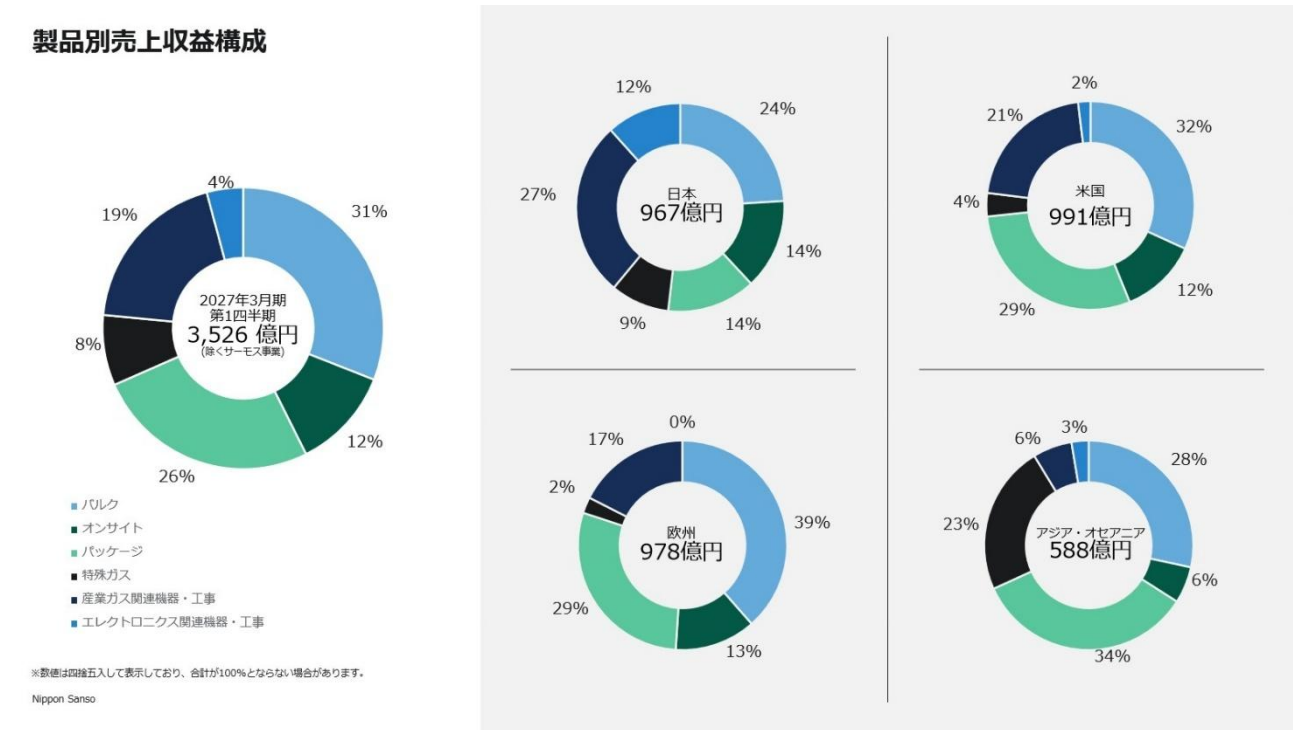
続きまして、SMBC 日興証券、新谷様、ご質問をお願いいたします。

新谷 [Q]： SMBC 日興証券の新谷です。

ご説明ありがとうございます。私からも 2 点質問させていただきます。

まず 1 点目ですが、アジア・オセアニアセグメントについて、もう少し詳しく教えてください。

業績は非常に好調に推移しており、価格マネジメントの進展についてご説明がありましたが、具体的にどのようなガスで価格マネジメントが進展したのか、その点についてご説明いただければと思います。



ガス種別ごとの売上については、例えば資料 30 ページの構成比などから計算すると、バルク、オンサイト、パッケージの増収率が比較的高いように見受けられます。

価格マネジメントについては、特定のガスに限らず全般的に進展している面もあるのではないかと理解しておりますが、その点について補足をお願いできますでしょうか。

By contrast, China and Taiwan have been tracking largely in line with our expectations.

That is how we would characterize the current situation.

Watanabe [Q]: Thank you.

Ishimoto [M]: Thank you, Mr. Watanabe.

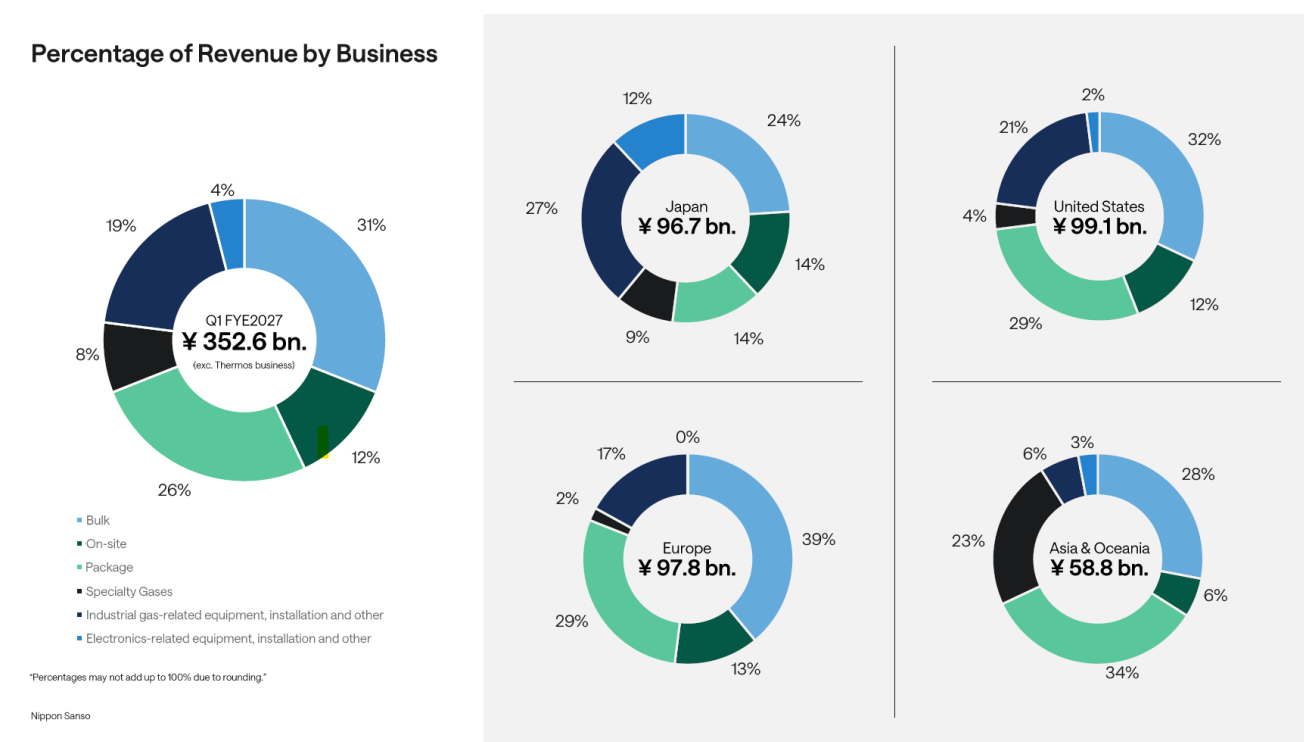
Next, SMBC Nikko Securities, Mr. Shintani, please go ahead.

Shintani [Q]: This is Shintani from SMBC Nikko Securities.

Thank you very much for your presentation. I have two questions as well.

My first question relates to the Asia-Oceania segment.

The business appears to be performing very well, and you mentioned progress in price management. Could you elaborate on which types of gases have seen the most progress in price management and what has been driving that improvement?



Looking at revenue by gas category, for example based on the mix shown on page 30, it appears that bulk, on-site and packaged gases recorded relatively strong revenue growth.

This suggests that price management may have progressed broadly across the portfolio rather than being concentrated in a particular gas category. Could you provide some additional color on this point?

また、オセアニアの LP ガス事業についてですが、CP 価格が大きく上昇していたことから、4 月から 6 月にかけては価格改定を進めやすい環境だったと理解しています。

一方で、足元では 7 月にかけて CP 価格の水準が低下していると認識しておりますので、価格マネジメントの継続性や今後の見通しについてもコメントをいただければと思います。

よろしくお願いいたします。

渡邊 [A]：ご質問ありがとうございます。

まず、アジア地域における価格マネジメントがどのガスで進展したのかという点についてご説明いたします。

背景としては、中期経営計画でもご説明しておりますとおり、前中期経営計画から継続してオペレーショナル・エクセレンスの取り組みを進めるとともに、価格マネジメントについてもグループ全体でベストプラクティスを展開してまいりました。そうした取り組みが各地域に浸透し、その成果が現れてきていると考えております。

ガス種別で申し上げますと、バルクガスとパッケージガスのいずれにおいても価格マネジメントの効果が見られておりますが、比較するとバルクガスの方がやや大きく寄与しております。

ただし、その差は大きなものではなく、全般的に価格マネジメントが進展しているのご理解いただければと思います。

オセアニアの LP ガス事業については、久保よりご説明いたします。

久保 [A]：ありがとうございます。

CP 価格については、ご指摘のとおり変動が大きくなると、業績にも影響を及ぼすのではないかとこの見方になるかと思います。

一方で、当社としては価格マネジメントにより、その影響を適切にコントロールできていると考えております。

月次ベースで見れば多少のボラティリティが生じる可能性はありますが、四半期ベースで見た場合には、第 2 四半期以降についても第 1 四半期と同様の収益性を維持できるものと考えております。

以上です。

新谷 [Q]：ありがとうございます。

そうしますと、LP ガス事業については、第 1 四半期のマージンは前四半期と比較しても大きな変化はなく、原料価格の変動に対してタイムリーに価格転嫁ができているという理解でよろしいでしょうか。

As a follow-up, regarding the LP gas business in Oceania, CP prices increased significantly during the April-June period, which I assume created a favorable environment for price increases.

On the other hand, CP prices appear to have declined heading into July. Could you comment on the sustainability of the pricing benefits and your outlook going forward?

Thank you.

Watanabe [A]: Thank you for your question.

First, regarding which gas categories have seen progress in price management in Asia, let me provide some background.

As we explained when presenting our Medium-Term Management Plan, we have been continuously pursuing Operational Excellence initiatives since the previous plan. At the same time, we have been rolling out price management best practices across the Group, and these efforts have gradually become embedded throughout our operations. We believe the benefits of these initiatives are now becoming increasingly visible.

By gas category, price management has been effective across both bulk and packaged gases. If we were to distinguish between the two, the contribution has been somewhat greater in bulk gases.

That said, the difference is not particularly significant, and we would characterize the improvement as being broadly based across our gas businesses.

As for the LP gas business in Oceania, Mr. Kubo will provide further details.

Kubo [A]: Thank you.

Regarding CP prices, as you pointed out, fluctuations in CP prices could potentially lead to fluctuations in business performance.

However, we believe that we have been managing these impacts effectively through our price management initiatives.

There may be some volatility on a month-to-month basis. However, when viewed on a quarterly basis, we believe that profitability from the second quarter onward should be maintained at a level broadly comparable to that of the first quarter.

That concludes my response.

Shintani [Q]: Thank you.

Just to confirm my understanding, profitability in the LP gas business did not change significantly from the previous quarter, as raw material cost fluctuations have been passed through to customers in a timely manner. Is that correct?

また、第 2 四半期以降についても概ね同様の状況が継続すると考えてよいのでしょうか。

言い換えますと、LP ガス事業が今期のマージン改善に特別大きく寄与しているというよりは、安定的に収益性を維持できていると理解すればよいのか、ご確認させてください。

久保 [A]：マージンの水準については、引き続き安定的に確保できると考えておりますので、ご理解のとおりです。

新谷 [Q]：ありがとうございます。

2 点目は日本セグメントについてです。

日本セグメントは、前年同期比でも前四半期比でも減益となっており、利益率も低下しています。先ほどのような説明を踏まえると、主な要因はエレクトロニクス向けの機器・工事業業であると理解していますが、それ以外にも要因があれば教えてください。

また、エレクトロニクス向け機器・工事業業については、今期は大型案件が一巡する見込みと理解していますが、その先の事業機会や、それを補うための施策についてどのようにお考えでしょうか。

あわせて、エレクトロニクス向けガスの足元の動向についてもご説明いただければと思います。

渡邊 [A]：まずエレクトロニクス関連事業についてですが、今回の説明資料にも記載しておりますとおり、機器・工事業業については、前期に大型案件があったことから、その反動で今期は前年同期比で減収となっております。

一方で、足元では新たな案件も複数出てきております。最終的には案件の獲得状況次第ではありますが、市場環境としては、案件規模そのものは別として、案件数は相応に出てきていると認識しております。

また、電子材料ガスについては、設備・機器・工事業業とは状況が異なります。先ほどアジアの説明でも申し上げたとおり、市場は非常に活況であり、電子材料ガスの需要も堅調に拡大しております。

なお、もう 1 点のご質問は何でしたでしょうか。

新谷 [Q]：ありがとうございます。

利益率についてのフォローアップです。

日本セグメントで利益率が低下した要因についてですが、こちら主因はエレクトロニクス向けの機器・工事業業と考えてよろしいでしょうか。

And should we expect a broadly similar situation to continue from the second quarter onward?

In other words, would it be fair to say that the LP gas business is not a major driver of margin expansion this year, but rather has been maintaining a stable level of profitability through effective price management?

Kubo [A]: As for profitability in the LP gas business, we believe we can continue to maintain a stable level of margin.

Therefore, your understanding is correct.

Shintani [Q]: Thank you.

My second question relates to the Japan segment.

The segment recorded a decline in profit and a deterioration in profitability both year on year and compared with the previous quarter. Based on your earlier comments, my understanding is that the primary factor was lower revenue from electronics-related equipment and engineering projects. Are there any other factors that contributed to the weaker performance?

In addition, regarding the electronics-related equipment and engineering business, my understanding is that several large projects are expected to be completed this fiscal year. Looking ahead, do you see opportunities to offset this decline, and are there specific initiatives being taken to generate new business opportunities?

Finally, could you also comment on recent trends in the electronics gases business?

Watanabe [A]: First, regarding the electronics business, as noted in the presentation materials, revenue from the equipment and engineering business declined year on year because the previous fiscal year included several large projects, making for a difficult comparison.

That said, we are currently seeing a number of new project opportunities emerging. The ultimate outcome will depend on project awards, but our sense of the market is that, regardless of project size, the number of opportunities is increasing and remains at a healthy level.

As for electronic materials gases, the situation is quite different from that of the equipment and engineering business. As I mentioned earlier in discussing Asia, market conditions remain very strong, and demand for electronic material gases continue to grow steadily.

What was your other question?

Shintani [Q]: Thank you.

I have a follow-up question regarding profitability.

With respect to the decline in margins in the Japan segment, is it fair to say that the primary factor was the decrease in revenue from electronics-related equipment and engineering projects?

また、日本ではエネルギーコストが上昇傾向にありますが、その影響は 4 月から 6 月というよりも、7 月から 9 月以降により顕在化してくるのではないかと考えております。

そうしたコスト上昇に対する価格転嫁の進捗状況や手応え、また今後も利益率を維持できる見通しかどうかについて、お聞かせいただければと思います。

渡邊 [A]：まず利益率低下の要因についてですが、ご指摘のとおり、エレクトロニクス向けの機器・工事事業の影響が一つの大きな要因です。

また、価格転嫁については、一定の時間差を伴いながら進めております。

ただし、電力価格の上昇幅によってはコスト増加分を 100% 転嫁できる場合もあれば、必ずしもそうならない場合もあります。そのため、今後の電力価格や物価の上昇状況によって、価格転嫁の状況も変わってくると考えております。

以上です。

新谷 [Q]：承知しました。

確認ですが、日本においては、4 月から 6 月については電力価格上昇による影響はほとんど見られなかったと理解してよろしいでしょうか。

渡邊 [A]：それでは、この点については久保より回答いたします。

久保 [A]：第 1 四半期については、電力価格上昇による影響はほとんどなかったとご理解いただいて結構です。

新谷 [Q]：承知いたしました。

大変よく理解できました。ありがとうございます。

私からの質問は以上です。

石本 [M]：新谷様、ありがとうございました。続きまして、みずほ証券の山田様、ご質問をお願いいたします。

山田 [Q]：ご説明ありがとうございます。みずほ証券の山田です。

いくつか質問がありますので、一問一答でお願いいたします。

まず 1 点目ですが、欧州における数量減少の背景について教えてください。

In addition, energy costs in Japan have been rising, and my understanding is that the impact may become more pronounced in the July-September period rather than in April-June.

Could you comment on the current progress of passing through these cost increases to customers, your level of confidence in doing so, and whether you believe profitability can be maintained going forward?

Watanabe [A]: Regarding the decline in profitability, one of the key factors was, as you pointed out, the impact from the electronics-related equipment and engineering business.

As for price pass-through, there is generally a time lag before higher costs can be reflected in selling prices.

That said, the extent to which we can recover higher costs depends on the magnitude of increases in electricity and other energy costs. In some cases, we are able to pass through the increase in full, while in others we may not be able to fully recover the additional costs.

Accordingly, the effectiveness of price pass-through will depend to some extent on the future trajectory of electricity prices and broader inflationary pressures.

That concludes my response.

Shintani [Q]: Understood.

Just to confirm, for the Japan segment, is it fair to say that the impact of higher electricity prices was minimal during the April-June period?

Watanabe [A]: Mr. Kubo will address that question.

Kubo [A]: For the first quarter, it is fair to say that the impact of higher electricity prices was minimal.

Shintani [Q]: Understood.

That is very clear. Thank you very much.

That concludes my questions.

Ishimoto [M]: Thank you, Mr. Shintani.

Next, Mr. Yamada from Mizuho Securities, please go ahead.

Yamada [Q]: Thank you for the presentation. This is Yamada from Mizuho Securities.

I have several questions and would appreciate proceeding with one question at a time.

My first question concerns the decline in volumes in Europe.

産業別売上収益の構成を見る限りでは、特定の業種に大きな変化が見られないように感じていますが、特に弱含んでいる分野があればご説明いただけますでしょうか。

また、オンサイト事業において、特定のお客様の稼働率低下など、注意すべき案件が発生していないかについても確認させてください。

欧州の数量動向についてご説明をお願いいたします。

渡邊 [A]：まず、欧州における数量動向についてですが、足元ではやや減少傾向にあります。

その背景としては、ホルムズ海峡を巡る地政学的リスクや、従前から続くウクライナ情勢の影響を受け、お客様の投資姿勢が慎重になっていることが挙げられます。その結果として、お客様の設備投資や生産活動にも一部慎重な動きが見られ、それが数量減少の一因になっていると考えております。

オンサイト事業については、久保よりご説明いたします。

久保 [A]：オンサイト事業についてですが、各セグメントの数量動向については四半期ごとに注意深くモニタリングしております。

オンサイトの数量については、まだ本格的な回復局面に入ったとまでは言えず、力強い回復にはもう少し時間を要する可能性があると考えております。

一方で、第1四半期には回復の兆しが見られており、第2四半期以降については緩やかな回復基調に向かうものと見ております。

以上です。

山田 [Q]：ありがとうございます。よく理解できました。

そうしますと、欧州については、オンサイト事業はまだ本格的な回復には至っていないものの回復の兆しは見られており、またバルク事業については数量面ではやや厳しい状況が続いている一方で、価格マネジメントが奏功していることで、全体としては利益率を維持できているという理解でよろしいでしょうか。

久保 [A]：はい。そのご理解で結構です。

数量面で弱含む局面においては、供給モードに応じて価格マネジメントを徹底し、適切な利益を確保することに努めております。

したがって、数量の伸びが限定的であっても、価格マネジメントにより収益性を維持しているというご理解で問題ございません。

Looking at the revenue breakdown by industry, I do not see any particularly notable changes in the business mix. Could you elaborate on whether there are any specific end markets or sectors that have been relatively weak?

In addition, with respect to the on-site business, are there any customers or projects experiencing lower operating rates that we should be concerned about?

I would appreciate your comments on the recent volume trends in Europe.

Watanabe [A]: First, regarding volumes in Europe, we have seen a slight decline.

The main reason appears to be an increasingly cautious investment environment. Geopolitical uncertainties, including concerns surrounding the Strait of Hormuz, as well as the continuing impact of the situation in Ukraine, have led many customers to take a more conservative approach toward investment.

As a result, our customers' investment activities and production plans have become somewhat more subdued, which we believe has contributed to the decline in volumes.

With regard to the on-site business, Mr. Kubo will provide further details.

Kubo [A]: Regarding the on-site business, we closely monitor volume trends in each segment on a quarterly basis.

While on-site volumes have not yet returned to a level that would indicate a full-fledged recovery, and it may take some time before demand strengthens meaningfully, we have begun to see signs of improvement during the first quarter.

Based on current trends, we expect volumes to continue on a gradual recovery path from the second quarter onward.

That concludes my response.

Yamada [Q]: Thank you. That is very helpful.

Just to confirm my understanding, in Europe, on-site volumes have not yet fully recovered but are beginning to show signs of improvement. Meanwhile, bulk volumes remain somewhat challenging, but effective price management has offset those pressures.

As a result, is it fair to say that overall profitability and margins have been maintained?

Kubo [A]: Yes, that understanding is correct.

When volumes are weak in certain supply modes, we focus on securing profitability through effective price management.

Accordingly, even in an environment where volume growth remains limited, we have been able to maintain profitability through our price management initiatives.

山田 [Q]：ありがとうございます。

2 点目です。

米国事業についてですが、ガスの出荷数量が増加したとのご説明でした。一方で、産業別売上収益の内訳を見る限りでは、どの分野が特に牽引しているのかが少し分かりにくい印象を受けています。

米国におけるエレクトロニクス関連事業の状況はいかがでしょうか。

また、機器事業については、産業ガス関連、エレクトロニクス関連ともに増収とのご説明でしたが、エレクトロニクス関連の受注はかなり増加しているのでしょうか。

米国における数量増加の背景について、特にエレクトロニクス関連を中心に、もう少し詳しくご説明いただければと思います。

渡邊 [A]：渡邊です。ご質問ありがとうございます。

エレクトロニクス関連については、機器事業、ガス事業ともに好調に推移しております。日本と比較すると事業規模は異なりますが、いずれも堅調な状況です。

その中でも、機器事業よりガス事業の方が相対的に好調に推移しております。

また、エレクトロニクス以外の一般産業ガス分野については、体制変更もあり、従来以上に数量拡大を重視した取り組みを進めております。その結果、特にバルク供給において数量が順調に伸長しております。

一方で、パッケージガスについてはバルクほどの力強さは見られておりません。

総じて申し上げますと、米国における数量増加は主としてバルクおよびオンサイトが牽引しているとご理解いただければと思います。

山田 [Q]：ありがとうございます。

最後にもう 1 点お願いします。

日本のエレクトロニクス関連事業についてですが、機器・工事事業は一旦減収となっております。一方で、報道ベースでは半導体関連を中心にさまざまな投資プロジェクトが発表されていると認識しております。

そうした状況を踏まえると、現在は一時的な端境期にあると理解してよろしいでしょうか。まずその点を確認させてください。

Yamada [Q]: Thank you.

My second question relates to the U.S. business.

You mentioned that shipment volumes increased in the gas business. However, looking at the revenue breakdown by industry, it is somewhat difficult to identify which end markets are driving the growth.

Could you comment on current conditions in the electronics-related business in the United States?

In addition, you noted that revenue from the equipment business increased in both industrial gas and electronics-related applications. Has order intake for electronics-related projects increased significantly?

More broadly, could you provide additional color on the factors behind the increase in volumes in the United States, particularly in relation to the electronics market?

Watanabe [A]: Thank you for your question.

With respect to the electronics business, both the equipment business and the gas business are performing well. While the scale differs from that of Japan, both businesses continue to show solid performance.

Among the two, the gas business is performing particularly well, with stronger momentum than the equipment business.

As for the broader industrial gas business outside of electronics, we have implemented organizational changes and are taking a more proactive approach toward expanding volumes. As a result, volumes, particularly in the bulk business, have been growing steadily.

By contrast, the packaged gas business has been somewhat less robust than the bulk business.

Overall, it would be fair to say that the increase in volumes in the United States has been driven primarily by the bulk and on-site businesses.

Yamada [Q]: Thank you.

I have one final question.

Regarding the electronics-related business in Japan, revenue from the equipment and engineering business has declined. However, we continue to see numerous announcements of semiconductor-related investment projects in the market.

Given that backdrop, is it fair to view the current situation as a temporary lull between major projects?

あわせて、米国のエレクトロニクス関連事業についてもお伺いします。先ほど、ガス事業の方が機器事業よりも好調とのご説明でしたが、機器・工事事業についても、御社が強みを持つ地域では投資案件が数多く報じられていると認識しています。

それらの案件について、今後受注獲得につながる可能性をどのように見ているのか、現時点での感触でも結構ですので教えてください。

以上です。

渡邊 [A]：米国のエレクトロニクス事業についてですが、ガス事業は好調に推移しております。

米国事業ではあるものの、電子材料ガスは必ずしも米国内の需要のみに依存しているわけではなく、グローバルなエレクトロニクス市場の活況を背景に、堅調な需要が継続しております。

一方、機器事業については、市場機会は増加しているものの、実際にどの案件を受注できるかという点については、引き続き見極めが必要な状況です。

ただし、前年度に受注した案件の一部が引き続き進行しており、これらが事業のベースとして寄与しているため、全体として良好な業績につながっております。

山田 [Q]：つまり MOCVD 関連の案件が増えているという理解でよろしいでしょうか。

渡邊 [A]：MOCVD 向け装置の案件が増えているということではありません。

むしろ、シリコン半導体向けの機器案件が増えているとご理解いただければと思います。

具体的には、メモリやロジックなどの半導体製造に使用される機器関連の案件です。

山田 [Q]：なるほど、理解しました。

MOCVD 関連の受注については、現時点ではまだ大きな増加は見られていないという理解でよろしいでしょうか。

渡邊 [A]：米国について申し上げますと、MOCVD 関連の受注状況は現時点で大きな変化はありません。

従来と概ね同程度の水準で推移しているとご理解いただければと思います。

山田 [Q]：他の地域についてはいかがでしょうか。

渡邊 [A]：他の地域については、この事業は個別案件の影響が大きく、案件を 1 件受注できるかどうかで状況が大きく変わるため、現時点で具体的な増減についてお答えするのは難しいと考えております。

In addition, regarding the U.S. electronics business, you mentioned earlier that the gas business is performing better than the equipment business. At the same time, there have been many reports of new investment projects in regions where your company has a strong presence.

What is your current view on the likelihood of converting those opportunities into orders? Even your qualitative assessment of the business environment would be helpful.

That is all.

Watanabe [A]: Regarding the U.S. electronics business, the gas business continues to perform well.

Although this is part of our U.S. operations, demand for electronic materials gases is not driven solely by the U.S. market. Rather, it is benefiting from the strength of the global electronics and semiconductor market, which continues to support solid demand.

As for the equipment business, while market opportunities are increasing, the key question remains how many of those opportunities can ultimately be converted into orders.

That said, a number of projects secured last year are still being executed and continue to contribute to earnings. These ongoing projects provide a solid underlying base for the business and are supporting the favorable performance we are currently seeing.

Yamada [Q]: So, is it correct to understand that you are seeing an increase in MOCVD-related projects?

Watanabe [A]: No, we are not seeing an increase in projects related to MOCVD equipment.

Rather, the increase is in equipment used for silicon semiconductor manufacturing.

More specifically, we are referring to equipment associated with the production of memory and logic semiconductors.

Yamada [Q]: I see. Thank you for your clarification.

So, is it correct to understand that order intake for MOCVD-related projects has not yet shown a meaningful increase?

Watanabe [A]: With respect to the United States, there has been no significant change in MOCVD-related order intake.

You can think of it as remaining broadly at the same level as before.

Yamada [Q]: How about the other regions?

Watanabe [A]: As for the other regions, this business can be significantly affected by individual project awards. Whether we win or lose even a single project can have a meaningful impact, so it is difficult to comment on specific increases or decreases at this stage.

ただし、全体的な市場の流れや案件の引き合いという観点では、上向きの傾向にあるという感触を持っております。

今後、その案件を実際に受注できるかどうか、最終的な業績や受注実績に反映されてくるものとご理解いただければと思います。

山田 [Q]：分かりました。ありがとうございました。

私からは以上です。

石本 [M]：山田様、ありがとうございました。

続きまして、CLSA 証券、張様、ご質問をお願いいたします。

張 [Q]：CLSA 証券の張です。よろしくお願いいたします。

私から 2 点質問させていただきます。

まず 1 点目です。

先ほどのエレクトロニクス関連についての確認ですが、アジアおよび日本において、第 1 四半期のエレクトロニクス事業の前年同期比および前四半期比での増加は、主として数量増加によるものと理解してよろしいでしょうか。

また、今後の価格動向についても伺います。可能であれば、今後さらに値上げを実施できる余地があるのかどうかについて、ご見解をお聞かせいただければと思います。

渡邊 [A]：まず、アジアおよび日本におけるエレクトロニクス関連事業の伸びについてですが、主な要因は数量増加です。

一方、価格改定については、一般的なバルクガスやパッケージガスとは異なり、電子材料ガスはグローバル市場で競争している製品が多いため、一律に申し上げることは難しく、製品ごとの個別判断となります。

したがって、価格引き上げ余地についてもケース・バイ・ケースで判断しているのが実情です。

ただし、市場環境の改善に伴い対象製品の価格が上昇する場合には、それに応じて当社の販売価格も上昇していくとご理解いただければと思います。

張 [Q]：ありがとうございます。

2 点目です。

That said, our overall sense is that market conditions and project opportunities are trending in a positive direction.

Ultimately, whether those opportunities translate into actual results will depend on our ability to convert them into orders, and that is what will be reflected in future performance and order intake.

Yamada [Q]: Understood. Thank you very much for the detailed explanation.

That concludes my questions.

Ishimoto [M]: Thank you, Mr. Yamada.

Next, CLSA Securities, Mr. Zhang, please go ahead.

Zhang [Q]: This is Zhang from CLSA Securities. Thank you for taking my questions.

I have two questions.

First, I would like to follow up on the electronics business.

For both Asia and Japan, is it correct to understand that the year-on-year and quarter-on-quarter growth in the electronics business during the first quarter was driven primarily by volume growth?

In addition, regarding pricing, if possible, could you comment on whether there is still room for further price increases going forward?

That is my first question.

Watanabe [A]: Regarding the growth in the electronics business in Asia and Japan, the primary driver has been higher volumes.

As for pricing, unlike bulk and packaged gases, many electronic materials gases compete in global markets. As a result, pricing is determined on a product-by-product basis, and it is difficult to generalize about the potential for price increases.

Accordingly, any additional pricing opportunities need to be evaluated on a case-by-case basis.

That said, when market conditions improve and prices for specific products rise, our selling prices generally increase accordingly. That is how we view the situation.

Zhang [Q]: Thank you.

My second question relates to first-quarter performance by region.

第 1 四半期の実績について、社内計画との比較で、地域別に見て想定を上回った地域、あるいは下回った地域があれば、簡単にコメントをいただけますでしょうか。

当方の理解としては、アジア・オセアニアと欧州は比較的好調だった一方で、日本と北米は概ね計画どおりだったのではないかと認識しておりますが、この理解が正しいかどうか確認させてください。

また、第 2 四半期に向けて、地域別に特に強含みと見ている地域や、逆に慎重に見ている地域があれば教えていただければと思います。

加えて、最近は中東情勢を背景として前倒し出荷の動きも見られるように思いますが、本来第 2 四半期に計上されるはずだった需要が第 1 四半期に前倒しされたような事例がありましたら、その点についてもコメントをお願いいたします。

渡邊 [A]：まず、第 1 四半期について私からコメントいたします。

第 1 四半期の実績については、アジア・オセアニアと米国は明らかに想定を上回る好調な結果であったと考えております。

一方、欧州については概ね想定どおりの推移でした。

第 2 四半期以降の見通しについては、久保よりご説明いたします。

久保 [A]：第 2 四半期以降の見通しについてご説明いたします。

先ほども申し上げたとおり、第 1 四半期は機器事業において端境期の影響があり、第 4 四半期比では大きく減少した部分がありました。

一方で、第 2 四半期に計画していた案件が大きく第 1 四半期へ前倒しになったような事例は特にありません。そのため、第 2 四半期についても、概ね計画どおりに進捗すると考えております。

当社の四半期業績は、機器・工事などの大型案件の計上時期による影響を受けるため、第 4 四半期に大きな案件が計上される傾向があります。

ただ、第 2 四半期については、基本的に第 1 四半期と同程度、あるいは若干の数量増加を見込んでおります。

また、先ほど申し上げたように、オンサイト事業の数量が回復しつつある地域もありますので、その効果を第 2 四半期に取り込めることを期待しております。

以上です。

張 [Q]：分かりました。ありがとうございました。

Compared with your internal expectations, could you briefly comment on which regions performed better than expected and which regions were weaker than expected?

Our impression is that Asia-Oceania and Europe performed relatively well, while Japan and North America were broadly in line with expectations. Could you confirm whether that understanding is correct?

In addition, looking ahead to the second quarter, are there any regions that you currently view as particularly strong or, conversely, any regions where you remain cautious?

Finally, given the recent situation in the Middle East, there have been reports of customers bringing forward shipments. If any demand originally expected in the second quarter was pulled forward into the first quarter, I would appreciate any comments on that as well.

Thank you.

Watanabe [A]: Let me first comment on the first-quarter results, and then Mr. Kubo will address the outlook from the second quarter onward.

Regarding the first quarter, Asia-Oceania and the United States clearly performed better than we had anticipated.

Europe, on the other hand, performed largely in line with our expectations.

Mr. Kubo will now comment on the outlook for the second quarter and beyond.

Kubo [A]: Regarding the outlook for the second quarter, as mentioned earlier, the equipment business experienced a temporary lull in the first quarter, which resulted in a significant decline compared with the fourth quarter.

At the same time, we did not see any material projects that had originally been planned for the second quarter being pulled forward into the first quarter. Therefore, we expect second-quarter performance to progress broadly in line with our plan.

Our quarterly results can be affected by the timing of large equipment and engineering projects, and a significant contribution from such projects is often recorded in the fourth quarter.

For the second quarter, however, we currently expect performance to be broadly at the first-quarter level, with the potential for modest volume growth.

In addition, as discussed earlier, we are beginning to see a recovery in on-site volumes in certain regions, and we hope to benefit from that improvement during the second quarter.

That concludes my response.

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

私からは以上です。

石本 [M]：張様、ありがとうございました。

続きまして、BofA 証券、榎本様、ご質問をお願いいたします。

榎本 [Q]：BofA 証券の榎本です。

2 点お願いいたします。

まず 1 点目はヘリウムについてです。

中東情勢の影響が第 1 四半期（4 月から 6 月）にどのような形で現れたのか教えてください。

また、日本ではヘリウム価格を 30%程度引き上げるとの発表があったと認識しておりますが、その価格改定の進捗状況やお客様の受け止めなど、足元の状況についてもご説明いただければと思います。

渡邊 [A]：まず、ヘリウムの価格改定についてですが、現在のところ順調に進捗しているとご理解いただければと思います。

また、4 月から 6 月におけるヘリウム事業への中東情勢の影響についてですが、これまでもご説明しているとおり、当社はカタールへの依存度が比較的低いため、大きな影響は受けておりません。

したがって、第 1 四半期の状況は概ね当社の想定どおりで推移しております。

榎本 [Q]：分かりました。

2 点目は半導体産業についてです。

例えば日本では、Power Semiconductor による大型投資やメモリメーカー各社による増産計画などが報じられており、外部から見ると半導体関連投資はかなり活発化しているように見受けられます。

一方で、本日のお話を伺っていると、御社において大型案件が大きく増加しているという印象は必ずしも受けませんでした。

Micron の案件を Air Liquide が獲得した事例もあり、競争環境が厳しくなっている可能性もあると考えております。

そこで、半導体関連案件の引き合いや受注機会が実際に増えているのかどうか、また、半導体工場向け案件における競争環境をどのように見ているのかについてお聞かせください。

以上です。

渡邊 [A]：まず、大型案件かどうかという点についてですが、前期は非常に規模の大きな案件がありました。

That concludes my questions.

Ishimoto [M]: Thank you, Mr. Zhang.

Next, BofA Securities, Mr. Enomoto, please go ahead.

Enomoto [Q]: This is Enomoto from BofA Securities.

I have two questions.

My first question relates to helium.

Could you explain how the situation in the Middle East affected your helium business during the first quarter, from April through June?

In addition, I understand that a price increase of approximately 30% for helium was announced in Japan. Could you comment on the progress of that price increase and how it has been received by customers?

Watanabe [A]: First, regarding the helium price increase, we believe implementation is progressing steadily.

As for the impact of the Middle East situation on our helium business during the April-June period, as we have explained previously, our business has limited exposure to Qatar and therefore has not been significantly affected.

As a result, performance in the first quarter was broadly in line with our expectations.

Enomoto [Q]: Understood.

My second question relates to the semiconductor industry.

For example, in Japan, we have seen announcements of major semiconductor investments, including projects by Power Semiconductor and capacity expansions by memory manufacturers. From an external perspective, semiconductor-related investment activity appears to be increasing significantly.

At the same time, based on your comments today, I do not necessarily get the impression that large projects at NSHD are increasing to the same extent.

We have also seen cases such as Air Liquide securing the Micron project, suggesting that competition may be intensifying.

Could you comment on whether semiconductor-related project opportunities and order intake are actually increasing, and how you view the competitive environment for contracts related to semiconductor manufacturing facilities?

Thank you.

Watanabe [A]: Let me first address your question regarding the size of projects.

そのため、それと比較すると今期の案件規模は相対的に小さく見えるかもしれません。

一方で、報道されているとおり、それなりの規模を有する案件は継続的に出てきております。

また、競争環境については、前期以前と比較して大きな変化はないと考えております。

日本では、半導体向け機器・工事を担う業界全体の施工能力や人員にも一定の制約がありますので、競争環境が急激に変化するような状況にはないと認識しております。

榎本 [Q]：分かりました。

ありがとうございました。

石本 [M]：榎本様、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]：UBS 証券の大村です。

私からは 1 点、サーモスについてお伺いします。

中国および米国において製品リコールに関する報道があったと認識しております。御社の持分比率は 30～40％程度と限定的であると思いますが、今後の業績への影響についてどのようにお考えか、ご説明をお願いいたします。

渡邊 [A]：ご質問ありがとうございます。

ご指摘のとおり、現在、中国および米国においてリコールに関する事案が発生しております。

ただし、現時点では当社業績に定量的な影響が確認できる状況には至っておりません。

今後の影響については、現時点では状況を注視している段階であり、今後の進展次第と考えております。

明確なお答えができず恐縮ですが、現状はそのような認識です。

大村 [Q]：なるほど。

米国では失明事例が報じられており、将来的に訴訟に発展する可能性もあるのではないかと考えています。また、中国においても約 400 万個規模のリコールが実施されており、規模としては比較的大きい事案だと認識しております。

Last fiscal year included exceptionally large projects. As a result, project activity this year may appear less significant when compared with that unusually high base.

That said, as reported publicly, we continue to see a number of sizable project opportunities in the market.

Regarding the competitive environment, we do not believe there has been any significant change compared with previous years.

In Japan, the industry's capacity to execute semiconductor-related equipment and engineering projects is constrained to some extent by available resources and manpower. Therefore, we do not see any major or sudden shift in the competitive landscape at this point.

Enomoto [Q]: Understood.

Thank you very much.

Ishimoto [M]: Thank you, Mr. Enomoto.

Next, UBS Securities, Mr. Omura, please go ahead.

Omura [Q]: This is Omura from UBS Securities.

I have one question regarding Thermos.

I understand that product recalls have been announced in China and the United States. While your ownership interest is relatively limited, at around 30% to 40%, could you comment on whether you expect any impact on earnings going forward?

Thank you.

Watanabe [A]: Thank you for your question.

As you mentioned, there have been product recall-related matters in China and the United States.

However, at this point, we have not seen any impact significant enough to be reflected in our financial results.

As for any potential future impact, it will depend on how the situation develops, and we are continuing to monitor it closely.

I apologize that I cannot provide a more definitive answer at this stage, but that is our current assessment.

Omura [Q]: I see.

In the United States, there have been reports of cases involving vision loss, and I assume there is a possibility that litigation could arise in the future. In China, a recall involving approximately four million units has also been announced, which appears to be relatively large in scale.

こうした状況を踏まえた場合、御社としては今回の事案を重要な案件と認識されているのでしょうか。それとも、現時点では影響は限定的と見ているのでしょうか。

その点についてのお考えをお聞かせください。

渡邊 [A]：ご指摘のとおり、件数が多いことは事実です。

一方で、実際にけがをされた方々に関する案件については、現時点では一定の落ち着きを見せていると理解しております。

ただし、個別案件に関する詳細についてはお答えを差し控えさせていただきます。

また、今後の影響の大きさについても、現時点では状況の推移を見極めている段階であり、これがどの程度の影響につながるかについては、現時点で明確に申し上げることは難しい状況です。

大村 [Q]：分かりました。

まずは今後の動向を注視したいと思います。

ご回答ありがとうございました。

石本 [M]：大村様、ありがとうございました。

以上で質疑応答を終了とさせていただきます。もし追加のご質問がある場合は、後日 IR 担当までご連絡いただければと思います。

それでは以上をもちまして、本日の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。本日の電話会議の内容は、本日夜、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す。

ご不明点やご質問がございましたら、IR 部までお問い合わせください。

本日はご多忙の中ご参加いただき、誠にありがとうございました。今後ともよろしくお願いいたします。

[了]

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。

Given these developments, does the Company view this as a significant issue, or do you currently regard the potential impact as limited?

I would appreciate your perspective on this matter.

Watanabe [A]: As you pointed out, the number of affected cases is relatively large.

At the same time, our understanding is that the cases involving individuals who were injured have, for the time being, reached a more stable stage.

However, I am not in a position to comment on the details of individual cases.

As for the potential impact going forward, it remains difficult to assess at this stage. We are continuing to monitor developments closely, and it is not yet possible to determine whether this matter will become more significant or remain limited in scope.

Omura [Q]: Understood.

In that case, I will continue to monitor how the situation develops.

Thank you very much for your comments.

Ishimoto [M]: Thank you, Mr. Omura.

This concludes with the Q&A session. If you have any additional questions, please feel free to contact our IR Department at a later date.

With that, we will conclude today’s earnings conference call. A recording of today’s call will be made available on our corporate website’s IR page later today.

If you have any further questions or require additional clarification, please do not hesitate to contact our IR Department.

Thank you very much for your participation today despite your busy schedules. We appreciate your continued support.

[END]

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 Sanso 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,

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

このため、現時点での見込みとは異なる可能性がございま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。

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.