



日本酸素ホールディングス株式会社

2026年3月期 第4四半期決算テレフォンカンファレンス

2026年5月11日



Nippon Sanso Holdings Corporation

Q4 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2026 Telephone Conference

May 11, 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、音声が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
<p>登壇</p> <p>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、2026年3月期第4四半期決算説明テレフォンカンファレンスを開始させていただきます。</p> <p>本日はご多忙のところご参加いただき、誠にありがとうございます。</p> <p>私は司会を務めさせていただきます、財務・経理室 IR 部の石本でございます。どうぞよろしくお願いいたします。</p> <p>はじめに、本日の開催にあたってのご案内を申し上げます。</p> <p>本日のカンファレンス資料は、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。ご参加の皆様におかれましては、お手元にご用意くださいますようお願いいたします。</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 の濱田、執行役員 財務・経理室長兼 CFO の久保の2名でございます。</p> <p>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。</p> <p>続いて、本日のプログラムについてご説明いたします。</p> <p>まず、社長 CEO の濱田、続いて CFO の久保より、第4四半期の業績、通期業績および今期業績予想について、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。</p> <p>なお、本日は Zoom の同時通訳機能を利用し、日本語・英語のバイリンガルで実施しております。質疑応答の時間に英語でのご発言を希望される方は、Zoom の通訳言語を英語に設定のうえご参加ください。</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：皆さま、こんにちは。日本酸素ホールディングスの濱田です。</p> <p>本日はご多忙の中、第4四半期決算説明テレフォンカンファレンスにご参加いただき、誠にありがとうございます。</p> <p>それでは早速ですが、本スライドにまとめているポイントに沿って、私から業績全体の状況について簡単にご説明いたします。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。</p>	<p>Presentation</p> <p>Ishimoto: It is now time to begin the Nippon Sanso Holdings Corporation earnings conference call for the fourth quarter of the fiscal year ending March 2026.</p> <p>Thank you very much for taking time out of your busy schedules to join us today.</p> <p>My name is Ishimoto from the IR Department of the Group Finance and Accounting Office, and I will be serving as the moderator for today's conference.</p> <p>First, let me provide some information regarding today's session.</p> <p>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.</p> <p>Regarding today's speakers, we have President and CEO, Mr. Hamada, and Executive Officer, Head of the Group Finance and Accounting Office and CFO, Mr. Kubo.</p> <p>In addition, Mr. Miki, Senior Executive Officer and CSO; Mr. Sawa, Executive Officer and Head of the Group Business Management Office; Mr. Yoshida, General Manager of Accounting; and Mr. Kajiyama, General Manager of IR, are also attending today's session.</p> <p>As for today's agenda, first, President and CEO Hamada, followed by CFO Kubo, will provide an overview of the fourth-quarter results, full-year performance, and the outlook for the current fiscal year, using the presentation materials. This will be followed by a Q&A session.</p> <p>Please note that today's conference is being conducted bilingually in Japanese and English using Zoom's simultaneous interpretation function. If you wish to participate in English during the Q&A session, please select English as your interpretation language on Zoom.</p> <p>With that, Mr. Hamada, please begin.</p> <p>Hamada: Good afternoon. This is Hamada from Nippon Sanso Holdings.</p> <p>Thank you very much for taking the time to join our fourth-quarter earnings conference call today.</p> <p>Without further ado, I would like to begin by briefly outlining the overall performance of the business, following the key points summarized on this slide. Further details will be provided later by our CFO, Mr. Kubo.</p>

第4四半期の振り返り

事業の概況

1. 第4四半期において、中東情勢の緊迫化による当社事業への影響は限定的も、引き続き動向を注視
2. 価格マネジメントと生産性向上活動の徹底により、前年同期比、前四半期比で収益性を改善

業績ハイライト

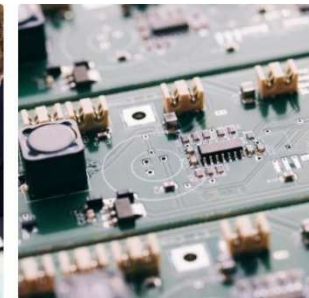
1. 最もコア営業利益率、EBITDAマージンが高い四半期に
2. 米国：数量回復は道半ばも、価格マネジメント・コスト管理等が奏功し、収益性を改善

投資の状況

1. 2026年3月期の設備投資額は1,091億円
2. 豪州における事業買収等により、投融資額は998億円に

トピックス

1. スペインでホームケア事業を行う Esteve Teijin Healthcare株式の100%取得が完了
2. 新中期経営計画「Next Innovation 2030 ~Evolving for the Future~」を発表



Nippon Sanso

6

まず、事業の概況についてご説明いたします。

この3カ月間の事業環境を振り返りますと、2月末以降、アメリカ、イスラエル、イランを巡る軍事的緊張が高まり、中東情勢の緊迫化が続いております。これに伴い、エネルギー価格の動向や原材料の供給懸念、サプライチェーンの先行き不透明感など、不確実性が一層高まっている状況にあると認識しております。

第4四半期に限定して申し上げますと、この中東情勢の緊迫化による当社事業への影響は、少なくとも現時点では暫定的かつ限定的であったと考えております。ただし、この緊迫した状況が今後も継続する場合には、お客様の生産活動や、当社グループ全体の製商品出荷数量の動向に影響を及ぼす可能性もあると考えており、引き続き慎重に注視してまいります。

こうした環境下ではありましたが、各地域・各事業において、これまでどおり価格マネジメントおよびオペレーショナル・エクセレンスを徹底して推進した結果、第4四半期は前年同期比および前四半期比のいずれにおいても、コア営業利益率およびEBITDAマージンを改善することができました。総じて見れば、当社にとって比較的順調な第4四半期であったと考えております。各地域・事業セグメントの詳細については、後ほどCFOの久保よりご説明いたします。

業績のハイライトについてご説明いたします。

グループ全体として収益性は改善しており、四半期ベースでは、コア営業利益率およびEBITDAマージンが過去最高水準となりました。

Review of Q4

Business Overview

1. Limited impact from Middle East tensions in Q4; continued close monitoring
2. Improved profitability YoY and QoQ through price management and productivity initiatives

Performance Highlights

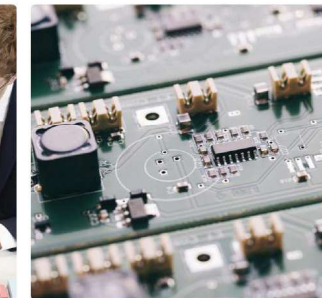
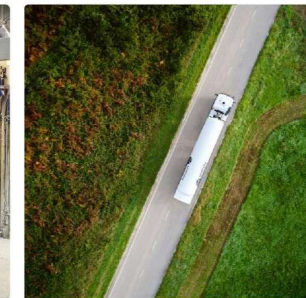
1. Q4 marked the highest core operating income margin and EBITDA margin
2. U.S.: Profitability improved despite incomplete volume recovery, supported by effective price management and cost controls

Investment Status

1. Capital expenditures FYE2026 amounted to ¥109.1 billion
2. Investments and loans totaled ¥99.8 billion, mainly due to business acquisitions in Australia

Topics

1. Completed the acquisition of 100% of the shares of Esteve Teijin Healthcare, a home care business in Spain
2. Announced the new Medium-Term Management Plan, "Next Innovation 2030 ~Evolving for the Future~"



Nippon Sanso

6

First, let me provide an overview of the business environment.

Looking back over the past three months, tensions in the Middle East have remained high since late February, amid military confrontations involving the United States, Israel, and Iran. As a result, uncertainty related to energy prices, the availability of raw materials, and the outlook for global supply chains has increased further.

Regarding the fourth quarter specifically, we believe that the impact of these geopolitical tensions on our business was limited and not sustainable at this stage. However, should the situation persist, it could potentially affect our customers' production activities as well as shipment volumes across the Group. We will continue to closely monitor developments.

Despite this challenging environment, by continuing to rigorously implement price management and operational excellence across all regions and businesses, we were able to improve both our core operating margin and EBITDA margin in the fourth quarter, compared with the same period last year and the previous quarter. Overall, we view the fourth quarter as a relatively solid one for the Group. Details by region and business segment will be explained later by our CFO, Mr. Kubo.

Turning to performance highlights, profitability improved across the Group, and on a quarterly basis, both core operating margin and EBITDA margin reached their highest levels to date.

米国事業については、前期上半期に収益性が大きく悪化しておりましたが、下半期、特に第4四半期においては収益性を改善することができました。第4四半期の1月には、記録的な寒波の影響により、広範な地域で産業活動が停止する事態があり、数量面では完全な回復には至りませんでした。継続的な価格マネジメントの実行と徹底したコスト管理により、2月・3月には大きく回復することができました。また、第4四半期は営業日数が多かったことや各種調整の影響もあり、収益面では追い風となりました。

今後につきましても、オンサイト案件の本格的な立ち上がり、継続的な価格マネジメント、コスト管理、生産性向上の取り組みを通じて、持続的な収益改善を図ってまいります。

また、繰り返しになりますが、日本においては設備工事案件の寄与が大きく、第4四半期の業績改善に大きく貢献しました。

加えて、米国においても、複数の大型オンサイト案件が稼働を開始しており、通期では部分的ではありますが、第4四半期の業績に寄与しております。

続いて、投資の状況についてご説明いたします。

2026年3月期は、先ほど申し上げた世界情勢を踏まえ、お客様の生産計画や投資計画を丁寧にヒアリングした上で、慎重に設備投資を実施しました。前期の第1四半期においては、いわゆるトランプ関税の影響がどのように顕在化するのかが不透明であったため、設備投資案件を大幅に抑制しましたが、その後、第2四半期、第3四半期と段階的に回復し、第4四半期には投資水準も持ち直しました。

ただし、通期で見ると前々期を下回る水準となり、設備投資額は1,091億円となりました。

一方、投融資については、主にオーストラリアにおける産業ガス事業の買収、およびスペインにおけるホームケア事業の買収が完了したことにより、998億円となりました。

当社が今後も事業を拡大し、収益を成長させていくためには、ガスの製造・供給を支える設備投資は不可欠です。投資リスクを厳格に管理しつつも、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った基本的なスタンスに変更はありません。設備投資のバックログについては、後ほどご説明いたします。

最後に、いくつかのトピックスについてご説明いたします。

まず、スペインにおいてホームケア事業を展開する Esteve Teijin Healthcare の全株式取得が完了しました。第4四半期における欧州事業への業績寄与は限定的でしたが、今期以降は通期での寄与が見込まれます。PMI（ポスト・マージャー・インテグレーション）を着実に進め、スペインのホームケア市場におけるプレゼンス向上を図ってまいります。

In the United States, profitability had deteriorated significantly in the first half of the previous fiscal year, but improved in the second half, particularly in the fourth quarter. Although severe cold weather in January caused widespread disruptions across industries and prevented a full recovery in volumes, our continued execution of pricing measures and rigorous cost control led to a meaningful recovery in February and March. In addition, the higher number of operating days and the timing of certain adjustments in the fourth quarter provided a tailwind to results.

Going forward, we will continue to focus on sustained profitability improvements through the full-scale ramp-up of on-site projects, ongoing price management, cost control, and initiatives to enhance productivity.

In addition, as mentioned earlier, equipment construction projects in Japan made a significant contribution to fourth-quarter results. In the United States, several large on-site projects also began operations, contributing partially to full-year results and supporting performance in the fourth quarter.

Next, I would like to touch on capital investment.

In the fiscal year ended March 2026, taking into account the global environment, we carefully assessed customers' production and investment plans before executing capital expenditures. In the first quarter of the previous fiscal year, uncertainty surrounding the potential impact of U.S. tariff policies led us to significantly restrain capital investment. Investment levels gradually recovered in the second and third quarters, and rebounded in the fourth quarter.

However, on a full-year basis, capital expenditures remained below the level of the previous fiscal year, amounting to ¥109.1 billion.

Meanwhile, investments and loans totaled ¥99.8 billion, mainly reflecting the acquisition of an industrial gas business in Australia and the completion of the acquisition of a homecare business in Spain.

Capital investment remains essential for expanding our gas production and supply capabilities. While rigorously managing investment risks, we will continue to pursue growth opportunities proactively, maintaining our fundamental stance toward disciplined yet growth-oriented investment. Details on our capital expenditure backlog will be provided later.

Finally, I would like to highlight a few topics.

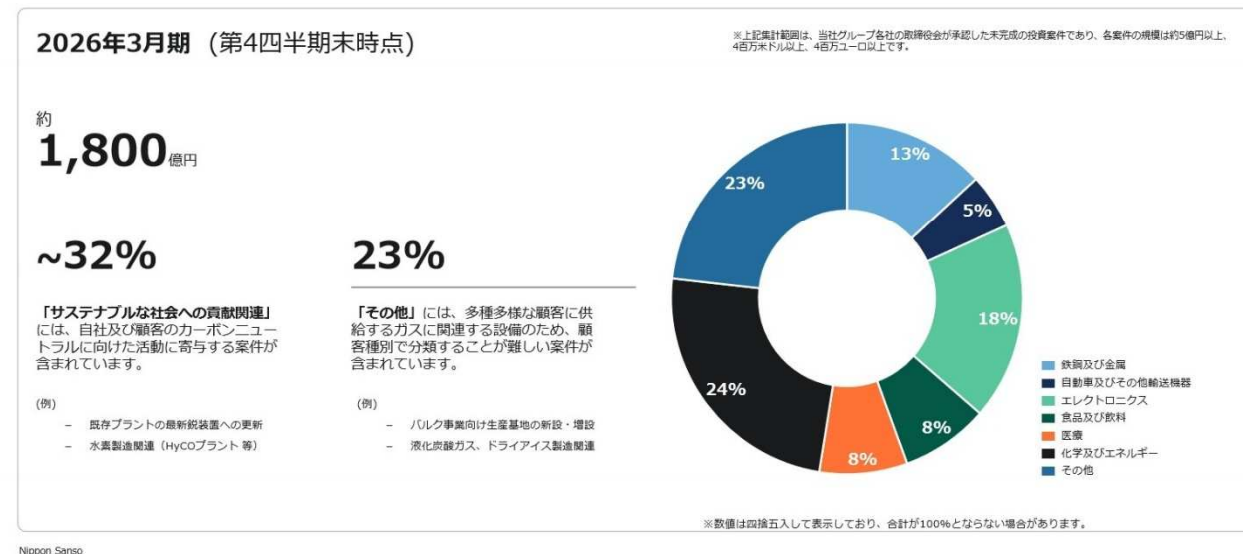
We have completed the acquisition of all shares of Esteve Teijin Healthcare, which operates a homecare business in Spain. Although its contribution to European results in the fourth quarter was limited due to timing, we expect a full-year contribution from this fiscal year onward. We will focus on smooth post-merger integration to strengthen our presence in the Spanish homecare market.

また、3月末には、新中期経営計画「Next Innovation 2030」の説明会を実施いたしました。ご参加いただいた皆さまに改めて御礼申し上げます。新中計はスタートしたばかりですが、重点戦略を軸に、グループ全体のさらなる成長を目指してまいります。

なお、5月22日には、新中期経営計画の初年度となる今期の具体的な計画および前期の通期業績についてご説明する決算説明会を開催予定です。ぜひご参加いただければ幸いです。

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。



続きまして、今後の投資実行計画についてご説明いたします。

こちらのスライドでは、これまでと同様に、お客様の産業別構成割合をチャートで示しております。

2026年3月31日時点における設備投資のバックログは、約1,800億円となりました。第3四半期末と比較すると、約300億円の増加となっております。

完成した案件数と新規追加案件数については、大型案件に限って申し上げますと概ね同程度でしたが、新規に追加された案件の規模が非常に大きかったことが、金額ベースでの増加につながったものと考えております。

なお、本スライドに記載している投資案件の集計範囲は、1件当たり5億円以上の案件を対象としており、それ未満の案件は含まれておりません。

私からの説明は以上です。

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。

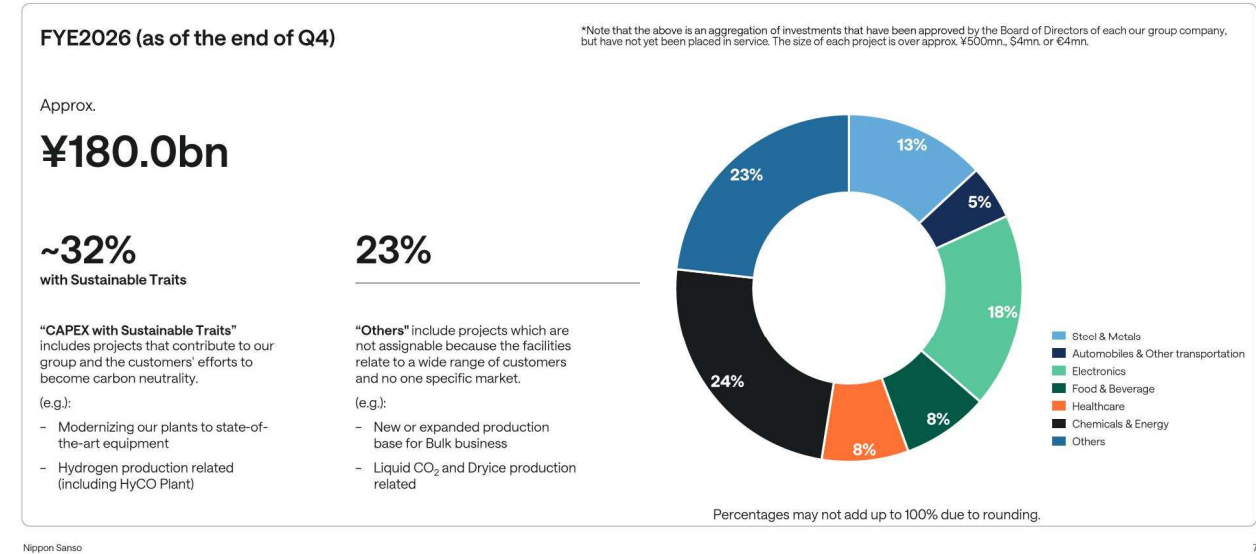
久保: 濱田社長、ありがとうございました。

In addition, at the end of March, we held a briefing on our new medium-term management plan, titled "Next Innovation 2030." Thank you to those who participated. As this new plan has just begun, we will continue to pursue further growth of the Group by executing our key strategic initiatives.

On May 22, we plan to hold a results briefing to explain the full-year results of the completed fiscal year as well as the concrete plans for the first year of the new medium-term management plan. We look forward to your participation.

Key CAPEX for our Sustainable Growth

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



Next, I would like to explain our future capital investment execution plan.

As in previous presentations, this slide shows the composition of our capital expenditure backlog by customer industry.

As of March 31, 2026, our capital expenditure backlog stood at approximately JPY 180 billion, representing an increase of about JPY 30 billion compared with the end of the third quarter.

While the number of completed projects and newly added projects was broadly similar when focusing on large-scale investments, the increase in the backlog was mainly attributable to the large size of newly added projects.

Please note that the scope of the backlog shown on this slide includes projects with an investment amount of JPY 500 million or more, and does not include smaller-scale projects.

That concludes my remarks.

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

Kubo: Thank you, Mr. Hamada.

CFO の久保でございます。本日はご参加いただき、誠にありがとうございます。よろしくお願いいたします。

それでは私から、2026年3月期第4四半期の業績に加え、通期の業績についてご説明したのちに、2027年3月期の業績予想についてご説明申し上げます。

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7.5%の増収、コア営業利益は同15.2%の増益で着地
2. 豪州での買収影響を除けば数量は低調も、米国を除く産業ガスセグメントでのコア営業利益の増加
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)	2025年3月期 第4四半期 (1-3月期)	2026年3月期 第4四半期 (1-3月期)	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	336.7	361.8	+25.1	+7.5%	+1.5%	売上増減率	+7.5%
コア営業利益	49.3	56.8	+7.5	+15.2%	+8.1%	為替換算	+5.9%
コア営業利益率	14.7%	15.7%				価格	+1.7%
非常常項目	-5.0	-5.0	+7.2			パススルー・サーチャージ	-0.9%
営業利益 (IFRS)	37.1	51.7	+14.6	+39.4%		数量・販売構成	-0.0%
営業利益率	11.0%	14.3%				その他	+0.8%
EBITDAマージン	23.4%	24.9%					
金融損益	-4.7	-5.0	-0.3				
税引前四半期利益	32.3	46.7	+14.4	+44.5%			
法人所得税	10.1	14.8	+4.7				
四半期利益	22.2	31.9	+9.7	+43.7%			
(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	21.3	30.7	+9.4	+44.4%			
四半期利益率	6.3%	8.5%					
非支配持分に帰属する四半期利益	0.9	1.1	+0.2				

Nippon Sanso

9

お手元の資料9ページをご覧ください。

第4四半期（2026年1月～3月）の業績は、売上収益が3,618億円となり、前年同期比で+7.5%、為替影響を除いても+1.5%の増収となりました。

スライド右側に売上の増減要因を示しておりますが、為替換算による+5.9%の影響に加え、価格マネジメントへの取り組みおよびオセアニアにおける買収事業の寄与がありました。一方で、パススルー・サーチャージの影響により▲0.9%となり、出荷数量は前年同期比で概ね横ばいとなっております。

コア営業利益は568億円となり、前年同期比で+75億円、+15.2%の増益となりました。為替影響を除いても+8.1%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の取り組みを継続した結果、コア営業利益率は前年同期の14.7%から15.7%へと100ベースポイント改善しました。

EBITDAマージンについても、前中期経営計画の最終年度KPIである24%以上に対して24.9%となり、前年同期比で150ベースポイント改善しております。出荷数量の伸びが見られない環境の中でも、着実な収益性向上を実現したと考えております。

This is Kubo, CFO. Thank you very much for joining us today.

I will now provide an overview of the fourth-quarter performance, followed by the full-year results, and then discuss our earnings forecast for the fiscal year ending March 2027.

Consolidated results

1. Revenue increased 7.5% due to foreign currency, price management and acquisitions; core operating income increased 15.2% year-on-year
2. Core operating income increased outside the United States in the industrial gas segment, despite overall soft volumes excluding the acquisition in Oceania
3. Efforts remain in price management and productivity initiatives

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025 Q4 (Jan. - Mar.)	FYE2026 Q4 (Jan. - Mar.)	YoY Difference	YoY % Change	YoY % Change exc. FX	Revenue Analysis	YoY % Change
Revenue	336.7	361.8	+25.1	+7.5%	+1.5%	Revenue Growth	+7.5%
Core operating income	49.3	56.8	+7.5	+15.2%	+8.1%	FX	+5.9%
Core OI margin	14.7%	15.7%				Price	+1.7%
Non-recurring profit and loss	-12.2	-5.0	+7.2			Pass-through & Surcharge	-0.9%
Operating income (IFRS)	37.1	51.7	+14.6	+39.4%		Volume / Mix	-0.0%
OI margin	11.0%	14.3%				Others	+0.8%
EBITDA margin	23.4%	24.9%					
Finance costs	-4.7	-5.0	-0.3				
Income before income taxes	32.3	46.7	+14.4	+44.5%			
Income tax expenses	10.1	14.8	+4.7				
Net income	22.2	31.9	+9.7	+43.7%			
(Attribution of net income)							
Net income attributable to owners of the parent	21.3	30.7	+9.4	+44.4%			
NI margin	6.3%	8.5%					
Net income attributable to non-controlling interests	0.9	1.1	+0.2				

Nippon Sanso

9

Please refer to page 9 of the materials.

For the fourth quarter (January–March 2026), revenue amounted to JPY 361.8 billion, representing an increase of 7.5% year-on-year, or 1.5% excluding the impact of foreign exchange.

As shown on the right-hand side of the slide, in addition to a positive 5.9% impact from foreign exchange translation, revenue growth was supported by price management initiatives and contributions from acquisitions in Oceania. On the other hand, pass-through and surcharge adjustments had a negative impact of 0.9%, and shipment volumes were broadly in line with the same period last year.

Core operating income was JPY 56.8 billion, representing an increase of JPY 7.5 billion, or 15.2% year-on-year. Excluding foreign exchange effects, core operating income increased by 8.1%.

Through continued efforts in price management and productivity improvement, the core operating margin improved by 100 basis points, from 14.7% to 15.7%.

EBITDA margin also exceeded the final-year KPI target of 24% under the previous medium-term management plan, reaching 24.9%, an improvement of 150 basis points year-on-year. We believe we were able to steadily enhance profitability despite the lack of volume growth.

なお、詳細は資料 29 ページをご参照ください。非経常項目は主に、米国における事業整理に関する引当および、2026 年 4 月からのブランド統一や事業会社の社名変更に伴う費用等で、合計 50 億円を計上しております。

日本

(単位：十億円)	2025年3月期 第4四半期 (1-3月期)	2026年3月期 第4四半期 (1-3月期)	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	114.2	110.9	-3.3	-2.9%	-3.0%
セグメント利益	12.8	15.0	+2.2	+17.5%	+17.3%
セグメント利益率	11.2%	13.6%			
EBITDAマージン	15.4%	18.4%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 産業ガス関連の売上収益は、価格マネジメント効果があったものの、ガス出荷数量が減少し減収
- 機器・工事の売上収益は減収
- セグメント利益は、エレクトロニクス関連機器・工事の高収益性、生産性向上への取り組み、価格マネジメント効果が寄与し増益

Nippon Sanso

10

次に、第 4 四半期の業績をセグメントごとにご説明いたします。まず日本です。資料 10 ページをご覧ください。

第 4 四半期の日本の売上収益は 1,109 億円となり、前年同期比で約 33 億円、2.9%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売上は堅調に推移しましたが、ガスの出荷数量の減少および機器・工事の売上減少が主な減収要因となっております。なお、為替の影響は僅少でした。

セグメント利益は 150 億円となり、前年同期比で 22 億円、17.5%の増益となりました。エレクトロニクス関連の機器・工事における高い収益性に加え、生産性向上の取り組みおよび価格マネジメントの効果が寄与しております。こちらについても、為替の影響は僅少でした。

Further details are provided on page 29. Non-recurring items totaled JPY 5.0 billion, primarily reflecting provisions related to business restructuring in the United States, as well as costs associated with brand integration and the renaming of operating companies from April 2026 onward.

Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025 Q4 (Jan. - Mar.)	FYE2026 Q4 (Jan. - Mar.)	YoY Difference	YoY % Change	YoY % Change exc. FX
Revenue	114.2	110.9	-3.3	-2.9%	-3.0%
Segment income	12.8	15.0	+2.2	+17.5%	+17.3%
Segment OI margin	11.2%	13.6%			
EBITDA margin	15.4%	18.4%			

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

- Industrial gas-related sales declined due to decreased gas shipment volumes despite price management
- Equipment and installation sales decreased
- Segment income increased due to strong profitability in electronics-related equipment and installation, productivity improvement initiatives, and price management effects

Nippon Sanso

10

Next, I will explain the fourth-quarter results by segment. Please refer to page 10 for Japan.

Revenue in Japan for the fourth quarter was JPY 110.9 billion, representing a decrease of approximately JPY 3.3 billion, or 2.9% year-on-year.

While price management initiatives and sales of electronic material gases remained solid, the decline was mainly due to lower gas shipment volumes and reduced revenue from equipment and construction projects. The impact of foreign exchange was minimal.

Segment income amounted to JPY 15.0 billion, an increase of JPY 2.2 billion, or 17.5% year-on-year. This improvement was driven by strong profitability in electronics-related equipment and construction projects, as well as ongoing productivity improvement initiatives and price management. The impact of foreign exchange on segment income was also minimal.

米国

(単位：十億円)	2025年3月期 第4四半期 (1-3月期)	2026年3月期 第4四半期 (1-3月期)	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	90.0	95.2	+5.2	+5.8%	+2.4%
セグメント利益	17.5	15.8	-1.7	-9.9%	-12.3%
セグメント利益率	19.5%	16.6%			
EBITDAマージン	32.0%	29.1%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 産業ガス関連の売上収益は、製商品の出荷数量が減少したものの、主に価格マネジメント効果により増収
- 機器の売上収益は増収
- セグメント利益は、価格マネジメント効果や生産性向上への取組みがあったものの、製商品の出荷数量の減少が影響し減益

Nippon Sanso

11

次に資料 11 ページ、米国事業についてご説明いたします。

第 4 四半期の米国の売上収益は 952 億円となり、前年同期比で 52 億円、5.8%の増収となりました。

製商品の出荷数量は前年同期比で減少しましたが、価格マネジメントを強力に推進したこと、および機器の売上収益の寄与により、増収となっております。

為替による影響については、売上収益において約 31 億円のプラス効果があり、この影響を除いても 22 億円、2.4%の増収となりました。

一方、セグメント利益は 158 億円となり、前年同期比で 17 億円、9.9%の減益となりました。為替による約 4 億円の影響を除くと、22 億円、12.3%の減益となります。

生産性向上および価格マネジメントの効果はあったものの、主に製商品の出荷数量減少の影響により、減益となっております。

United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025 Q4 (Jan. - Mar.)	FYE2026 Q4 (Jan. - Mar.)	YoY Difference	YoY % Change	YoY % Change exc. FX
Revenue	90.0	95.2	+5.2	+5.8%	+2.4%
Segment income	17.5	15.8	-1.7	-9.9%	-12.3%
Segment OI margin	19.5%	16.6%			
EBITDA margin	32.0%	29.1%			

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

- Industrial gas-related sales increased mainly due to price management effects, despite a decrease in product shipment volumes
- Equipment sales increased
- Segment income decreased despite price management effects and productivity improvement initiatives, due to a decrease in product shipment volumes

Nippon Sanso

11

Next, please refer to page 11 for the United States business.

Revenue in the U.S. for the fourth quarter was JPY 95.2 billion, representing an increase of JPY 5.2 billion, or 5.8% year-on-year.

Although shipment volumes of products declined compared with the same period last year, revenue increased due to the strong execution of price management initiatives, as well as contributions from equipment-related sales.

Foreign exchange had a positive impact of approximately JPY 3.1 billion on revenue. Excluding this effect, revenue still increased by JPY 2.2 billion, or 2.4%.

On the other hand, segment income was JPY 15.8 billion, a decrease of JPY 1.7 billion, or 9.9% year-on-year. Excluding a positive foreign exchange impact of approximately JPY 0.4 billion, segment income declined by JPY 2.2 billion, or 12.3%.

While productivity improvement initiatives and price management contributed positively, the decrease in product shipment volumes was the primary factor behind the decline in profit.

欧州

(単位:十億円)	2025年3月期 第4四半期 (1-3月期)	2026年3月期 第4四半期 (1-3月期)	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	79.7	92.7	+13.0	+16.4%	+1.1%
セグメント利益	15.1	19.1	+4.0	+26.5%	+9.9%
セグメント利益率	19.0%	20.6%			
EBITDAマージン	31.6%	33.3%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 産業ガス関連の売上収益は、ガス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・工事の売上収益は、主に医療関連機器・工事が堅調に推移したことや、イタリアのプラントエンジニアリング会社の売上収益増加が寄与し増収
- セグメント利益は、為替の影響や価格マネジメント効果、生産性向上への取組みにより増益

Nippon Sanso

12

次に資料 12 ページ、欧州事業についてご説明いたします。

第 4 四半期の欧州の売上収益は 927 億円となり、前年同期比で 130 億円、16.4%の増収となりました。為替による影響が 121 億円あり、この影響を除くと約 9 億円、1.1%の増収となります。

為替影響に加え、価格マネジメントの効果、および医療関連の機器・工事やイタリアのエンジニアリング会社における売上増が、増収に寄与しております。

セグメント利益は 191 億円となり、前年同期比で 40 億円、26.5%の増益でした。このうち為替影響による増益が 24 億円あり、これを除くと 17 億円、9.9%の増益となります。

これは主に、価格マネジメントおよび生産性向上への取り組みによるものです。

Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025 Q4 (Jan. - Mar.)	FYE2026 Q4 (Jan. - Mar.)	YoY Difference	YoY % Change	YoY % Change exc. FX
Revenue	79.7	92.7	+13.0	+16.4%	+1.1%
Segment income	15.1	19.1	+4.0	+26.5%	+9.9%
Segment OI margin	19.0%	20.6%			
EBITDA margin	31.6%	33.3%			

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

- Industrial gas-related sales increased due to FX impact and price management despite decreased gas shipment volumes
- Equipment and installation sales increased, supported mainly by steady performance in medical-related equipment and installation, as well as contribution from the Italian plant engineering company
- Segment income increased due to FX impact, price management effects and productivity improvement initiatives

Nippon Sanso

12

Next, please refer to page 12 for the Europe business.

Revenue in Europe for the fourth quarter was JPY 92.7 billion, representing an increase of JPY 13.0 billion, or 16.4% year-on-year. Foreign exchange had a positive impact of JPY 12.1 billion; excluding this effect, revenue increased by approximately JPY 0.9 billion, or 1.1%.

In addition to the foreign exchange impact, revenue growth was supported by price management initiatives, as well as higher sales from medical-related equipment and installation, and increased revenue at an engineering company in Italy.

Segment income amounted to JPY 19.1 billion, an increase of JPY 4.0 billion, or 26.5% year-on-year. Of this increase, JPY 2.4 billion was attributable to foreign exchange effects. Excluding this impact, segment income increased by JPY 1.7 billion, or 9.9%.

This improvement was mainly driven by price management and productivity enhancement initiatives.

アジア・オセアニア

(単位：十億円)	2025年3月期 第4四半期 (1-3月期)	2026年3月期 第4四半期 (1-3月期)	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	44.7	54.3	+9.6	+21.6%	+10.8%
セグメント利益	2.1	4.8	+2.7	+122.4%	+85.2%
セグメント利益率	4.9%	9.0%			
EBITDAマージン	11.6%	16.4%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 産業ガス関連の売上収益は、今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より増収
- エレクトロニクス関連の売上収益は、電子材料ガスの出荷数量が回復基調にあることが寄与し増収
- セグメント利益は、買収事業が寄与し増益

Nippon Sanso

13

次に、アジア・オセアニア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4四半期のアジア・オセアニアの売上収益は543億円となり、前年同期比で96億円、21.6%の増収となりました。為替による影響は47億円であり、この影響を除くと50億円、10.8%の増収となります。

昨年度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着実に回復していることが増収に寄与しております。

セグメント利益は48億円となり、前年同期比で27億円、122.4%の増益となりました。為替による影響は6億円であり、この影響を除いても21億円、85.2%の増益となっております。

この増益は、主に買収事業による貢献によるものです。

Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025 Q4 (Jan. - Mar.)	FYE2026 Q4 (Jan. - Mar.)	YoY Difference	YoY % Change	YoY % Change exc. FX
Revenue	44.7	54.3	+9.6	+21.6%	+10.8%
Segment income	2.1	4.8	+2.7	+122.4%	+85.2%
Segment OI margin	4.9%	9.0%			
EBITDA margin	11.6%	16.4%			

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

- Industrial gas-related sales increased due to contribution from the industrial gas business in the Oceania region acquired in the current fiscal year
- Electronics-related sales increased, supported by a recovery in shipment volumes of electronic material gases
- Segment income increased mainly due to contributions from acquired businesses

Nippon Sanso

13

Next, I will cover Asia and Oceania. Please refer to page 13.

Revenue in Asia and Oceania for the fourth quarter was JPY 54.3 billion, representing an increase of JPY 9.6 billion, or 21.6% year-on-year. Foreign exchange had a positive impact of JPY 4.7 billion; excluding this effect, revenue increased by JPY 5.0 billion, or 10.8%.

The increase was driven primarily by contributions from the industrial gas business in Oceania acquired in the previous fiscal year, as well as the steady recovery in shipment volumes of electronic material gases.

Segment income amounted to JPY 4.8 billion, an increase of JPY 2.7 billion, or 122.4% year-on-year. Foreign exchange had a positive impact of approximately JPY 0.6 billion; excluding this effect, segment income increased by JPY 2.1 billion, or 85.2%.

This improvement was mainly attributable to contributions from the acquired business.

サーモス

(単位：十億円)	2025年3月期 第4四半期 (1-3月期)	2026年3月期 第4四半期 (1-3月期)	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	8.0	8.5	+0.5	+5.6%	+4.6%
セグメント利益	1.9	1.6	-0.3	-12.9%	-15.1%
セグメント利益率	23.8%	19.6%			
EBITDAマージン	29.1%	24.6%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 日本では新製品投入により増収も、韓国では減収
- セグメント利益は、海外での販売低調により減益

Nippon Sanso

14

最後にサーモスについてご説明いたします。

売上収益は 85 億円となり、前年同期比で約 5 億円、5.6%の増収となりました。為替の影響は僅少であり、韓国における売上は減少したものの、日本における新製品投入による新価格での販売が増収に寄与しております。

セグメント利益は 16 億円となり、前年同期比で約 3 億円、12.9%の減益となりました。為替の影響は僅少でした。この減益は、主に海外における販売が低調であったことによるものです。

業績概要

1. 主に価格マネジメント、買収事業の貢献により売上収益は前期比3.9%の増収、コア営業利益は同7.4%の増益で着地
2. 豪州での買収影響を除けば数量は低調も、米国を除く産業ガスセグメントでのコア営業利益の増加
3. 価格マネジメントや生産性向上の取り組みは継続

(単位：十億円)	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期比 増減額	前期比 増減率	為替影響除き 増減率	売上増減要因	前期比
売上収益	1,308.0	1,359.6	+51.6	+3.9%	+2.1%	売上増減率	+3.9%
コア営業利益	189.1	203.0	+13.9	+7.4%	+4.9%	為替換算	+1.8%
コア営業利益率	14.5%	14.9%				価格	+1.8%
非経常項目	-23.2	-5.2	+18.0			パススルー・サーチャージ	-0.9%
営業利益 (IFRS)	165.9	197.8	+31.9	+19.3%		数量・販売構成	-1.1%
営業利益率	12.7%	14.6%				その他	+2.4%
EBITDAマージン	23.3%	24.3%					
金融損益	-20.6	-21.0	-0.4				
税引前利益	145.2	176.7	+31.5	+21.7%			
法人所得税	43.3	48.9	+5.6				
当期利益	101.9	127.8	+25.9	+25.4%			
(当期利益の帰属) 親会社の所有者に帰属する当期利益	98.7	123.8	+25.1	+25.4%			
当期利益率	7.6%	9.1%					
非支配持分に帰属する当期利益	3.1	3.9	+0.8				

Nippon Sanso

16

Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025 Q4 (Jan. - Mar.)	FYE2026 Q4 (Jan. - Mar.)	YoY Difference	YoY % Change	YoY % Change exc. FX
Revenue	8.0	8.5	+0.5	+5.6%	+4.6%
Segment income	1.9	1.6	-0.3	-12.9%	-15.1%
Segment OI margin	23.8%	19.6%			
EBITDA margin	29.1%	24.6%			

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

- Sales in Japan increased from new product launches, while sales in Korea decreased
- Segment income decreased due to sluggish overseas sales

Nippon Sanso

14

Finally, I will touch on Thermos.

Revenue amounted to JPY 8.5 billion, representing an increase of approximately JPY 0.5 billion, or 5.6% year-on-year. The impact of foreign exchange was minimal. Although sales in South Korea declined, higher sales in Japan, driven by new product launches at updated pricing, contributed to overall revenue growth.

Segment income was JPY 1.6 billion, a decrease of approximately JPY 0.3 billion, or 12.9% year-on-year. The impact of foreign exchange was minimal. This decline was mainly due to weaker sales in overseas markets.

Consolidated Results

1. Revenue increased 3.9% mainly due to price management and acquisitions; core operating income increased 7.4% year-on-year
2. Core operating income increased outside the United States in the industrial gas segment, despite overall soft volumes excluding the acquisition in Oceania
3. Efforts remain in price management and productivity initiatives

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025 Full-term	FYE2026 Full-term	YoY Difference	YoY % Change	YoY % Change exc. FX	Revenue Analysis	YoY % Change
Revenue	1,308.0	1,359.6	+51.6	+3.9%	+2.1%	Revenue Growth	+3.9%
Core operating income	189.1	203.0	+13.9	+7.4%	+4.9%	FX	+1.8%
Core OI margin	14.5%	14.9%				Price	+1.8%
Non-recurring profit and loss	-23.2	-5.2	+18.0			Pass-through & Surcharge	-0.9%
Operating income (IFRS)	165.9	197.8	+31.9	+19.3%		Volume / Mix	-1.1%
OI margin	12.7%	14.6%				Others	+2.4%
EBITDA margin	23.3%	24.3%					
Finance costs	-20.6	-21.0	-0.4				
Income before income taxes	145.2	176.7	+31.5	+21.7%			
Income tax expenses	43.3	48.9	+5.6				
Net income	101.9	127.8	+25.9	+25.4%			
(Attribution of net income) Net income attributable to owners of the parent	98.7	123.8	+25.1	+25.4%			
NI margin	7.6%	9.1%					
Net income attributable to non-controlling interests	3.1	3.9	+0.8				

Nippon Sanso

16

それでは続きまして、2026年3月期の通期業績についてご説明いたします。資料16ページをご覧ください。

2026年3月期通期の業績は、売上収益が1兆3,596億円となり、前期比で516億円、3.9%の増収となりました。為替の影響229億円を除くと、286億円、2.1%の増収となります。

売上の増減要因についてはスライド右側に記載のとおり、製商品の出荷数量およびプロダクトミックスによるマイナス影響が1.1%、パススルー・サーチャージによるマイナス影響が0.9%ありましたが、これらを価格マネジメントによるプラス1.8%、および買収事業等によるプラス2.4%により相殺しております。

コア営業利益は2,030億円となり、前期比で139億円、7.4%の増益でした。為替影響44億円を除いても、95億円、4.9%の増益となっております。

コア営業利益率は前期比で40ベースポイント上昇し、14.9%となりました。

EBITDAマージンは24.3%となり、前中期経営計画のKPI目標を達成するなど、着実な収益性の改善を図ることができました。

なお、17ページ以降にセグメント別の通期業績を記載しておりますが、四半期ごとに既にご説明しておりますので、ここでは説明を省略させていただきます。

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位：十億円)	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期比 増減額	前期比 増減率
税引前利益	145.2	176.7	+31.5	+21.7%
減価償却費・償却費	116.1	126.9	+10.8	
運転資金増減	15.5	-7.9	-23.4	
その他	-41.8	-23.1	+18.7	
営業活動によるキャッシュ・フロー	235.1	272.5	+37.4	+15.9%
設備投資	-146.8	-109.1	+37.7	
投融資	-6.5	-99.8	-93.3	
その他(資産売却等)	10.4	6.1	-4.3	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-142.9	-202.7	-59.8	+41.9%
フリー・キャッシュ・フロー	92.2	69.8	-22.4	-24.3%
財務活動によるキャッシュ・フロー	-73.2	-59.2	+14.0	-19.2%

Nippon Sanso

32

次に、キャッシュ・フローについてご説明いたします。資料32ページをご覧ください。

営業活動によるキャッシュ・フローは、前期比で15.9%増加し、2,725億円となりました。

I will now move on to the full-year results for the fiscal year ended March 2026. Please refer to page 16.

For the full year, revenue amounted to JPY 1,359.6 billion, representing an increase of JPY 51.6 billion, or 3.9% year-on-year. Excluding the foreign exchange impact of JPY 22.9 billion, revenue increased by JPY 28.6 billion, or 2.1%.

As shown on the right-hand side of the slide, negative impacts from shipment volumes and product mix amounted to 1.1%, and pass-through and surcharges had a negative impact of 0.9%. These were offset by a positive effect of 1.8% from price management and a 2.4% contribution from acquired businesses.

Core operating income was JPY 203.0 billion, an increase of JPY 13.9 billion, or 7.4% year-on-year. Excluding the foreign exchange impact of JPY 4.4 billion, core operating income increased by JPY 9.5 billion, or 4.9%.

Core operating margin improved by 40 basis points year-on-year to 14.9%.

EBITDA margin reached 24.3%, achieving the KPI target of the previous medium-term management plan and reflecting steady improvement in profitability.

Details of full-year performance by segment are provided from page 17 onward; however, as these have already been explained on a quarterly basis, we will omit further explanation here.

Condensed Consolidated Statements of Cash Flows

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025 Full-term	FYE2026 Full-term	YoY Difference	YoY % Change
Income before income taxes	145.2	176.7	+31.5	+21.7%
Depreciation and amortization	116.1	126.9	+10.8	
Changes in working capital	15.5	-7.9	-23.4	
Others	-41.8	-23.1	+18.7	
Cash flows from operating activities	235.1	272.5	+37.4	+15.9%
Capital expenditures	-146.8	-109.1	+37.7	
Investments and loans	-6.5	-99.8	-93.3	
Others (assets sales, etc.)	10.4	6.1	-4.3	
Cash flows from investing activities	-142.9	-202.7	-59.8	+41.9%
Free cash flow	92.2	69.8	-22.4	-24.3%
Cash flows from financing activities	-73.2	-59.2	+14.0	-19.2%

Nippon Sanso

32

Next, I will explain our cash flow. Please refer to page 32.

Cash flow from operating activities increased by 15.9% year-on-year to JPY 272.5 billion.

また、将来の事業成長に資する投資活動によるキャッシュ・フローは、豪州および欧州における戦略投資に伴う有形固定資産の取得等により、598 億円、41.9%増加し、2,027 億円となりました。

重要経営指標

項目	単位	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期
基本的1株当たり当期利益	円	228.20	286.22
海外売上収益比率	%	67.2	68.7
ROE	%	10.4	11.3
ROCE	%	10.1	10.0
ROCE after Tax	%	7.2	7.1
1株当たり年間配当金	円	51	62
配当性向	%	22.3	21.7
設備投資及び投資	十億円	153.3	208.9
減価償却費及び償却費	十億円	116.1	126.9
フリー・キャッシュ・フロー	十億円	92.2	69.8
調整後ネットD/Eレシオ	倍	0.71	0.59
有利子負債残高	十億円	902.6	946.3
純有利子負債残高	十億円	758.1	781.0

Nippon Sanso

30

続きまして、重要経営指標についてご説明いたします。資料 30 ページをご覧ください。

前中期経営計画の最終年度 KPI として設定しておりました ROCE after Tax および調整後ネット D/E レシオについては、それぞれ「6%以上」「0.7 倍以下」という目標を上回る成果となりました。

また、期末配当金については、中間配当 29 円から 4 円増配となる 33 円とすることを取締役会にて決議しております。本配当は、6 月の定時株主総会での承認を経て実施される予定です。

その結果、年間配当は 62 円、配当性向は 21.7%となる見込みです。今後も、連結業績との連動を考慮した配当政策のもと、株主還元の充実に努めてまいります。

Cash flow from investing activities, which supports future business growth, increased by JPY 59.8 billion, or 41.9%, to JPY 202.7 billion. This was mainly due to the acquisition of tangible fixed assets associated with strategic investments in Australia and Europe.

Key Performance Indicators

Item	Unit	FYE 2025 Full-term	FYE 2026 Full-term
Basic earnings per share	JPY	228.20	286.22
Overseas sales ratio	%	67.2	68.7
ROE	%	10.4	11.3
ROCE	%	10.1	10.0
ROCE after Tax	%	7.2	7.1
Annual dividends per share	JPY	51	62
Dividend payout ratio	%	22.3	21.7
CAPEX (fund basis) & Investments and loans	¥ bn.	153.3	208.9
Depreciation and amortization	¥ bn.	116.1	126.9
Free cash flow	¥ bn.	92.2	69.8
Adjusted net D/E ratio	Times	0.71	0.59
Interest-bearing liabilities	¥ bn.	902.6	946.3
Net interest-bearing liabilities	¥ bn.	758.1	781.0

Nippon Sanso

30

Next, I will explain our key performance indicators. Please refer to page 30.

For the final year of the previous medium-term management plan, both KPIs—ROCE after tax and adjusted net D/E ratio—exceeded the targets of 6% or higher and 0.7x or lower, respectively.

Regarding dividends, the Board of Directors has resolved to increase the year-end dividend by JPY 4 from the interim dividend of JPY 29, resulting in a year-end dividend of JPY 33 per share. This dividend is subject to approval at the Annual General meeting of Shareholders in June.

As a result, the annual dividend is expected to be JPY 62, with a payout ratio of 21.7%. We will continue to enhance shareholder returns under our dividend policy, taking into account the performance of our consolidated business.

2027年3月期 通期業績予想 業績概要

	2026年3月期 通期	2027年3月期 通期予想 (2026年5月11日発表)	前相比 増減額	前相比 増減率
(単位:十億円)				
売上収益	1,359.6	1,380.0	+20.4	+1.5%
コア営業利益	203.0	208.0	+5.0	+2.4%
コア営業利益率	14.9%	15.1%		
非経常項目	-5.2	7.0	+12.2	
営業利益 (IFRS)	197.8	215.0	+17.2	+8.7%
営業利益率	14.6%	15.6%		
EBITDAマージン	24.3%	25.1%		
金融損益	-21.0	-24.0	-3.0	
税引前利益	176.7	191.0	+14.3	+8.0%
法人所得税	48.9	56.5	+7.6	
当期利益	127.8	134.5	+6.7	+5.2%
(当期利益の帰属) 親会社の所有者に帰属する当期利益	123.8	131.0	+7.2	+5.7%
当期利益率	9.1%	9.5%		
非支配持分に帰属する当期利益	3.9	3.5	-0.4	

為替レート (円)	USD (米ドル)	151.09	150.00
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	175.58	175.00
	AUD (豪ドル)	100.38	100.00

Nippon Sanso

23

Consolidated Forecast

(Unit: ¥ bn.)	FYE2026 Full-term	FYE2027 Full-term forecast (Announced on May 11, 2026)	YoY Difference	YoY % Change
Revenue	1,359.6	1,380.0	+20.4	+1.5%
Core operating income	203.0	208.0	+5.0	+2.4%
Core OI margin	14.9%	15.1%		
Non-recurring profit and loss	-5.2	7.0	+12.2	
Operating income (IFRS)	197.8	215.0	+17.2	+8.7%
OI margin	14.6%	15.6%		
EBITDA margin	24.3%	25.1%		
Finance costs	-21.0	-24.0	-3.0	
Income before income taxes	176.7	191.0	+14.3	+8.0%
Income tax expenses	48.9	56.5	+7.6	
Net income	127.8	134.5	+6.7	+5.2%
(Attribution of net income) Net income attributable to owners of the parent	123.8	131.0	+7.2	+5.7%
NI margin	9.1%	9.5%		
Net income attributable to non-controlling interests	3.9	3.5	-0.4	
Forex (Unit: JPY)	USD	151.09	150.00	
(average rate during the period)	EUR	175.58	175.00	
	AUD	100.38	100.00	

Nippon Sanso

23

それでは資料 23 ページに戻りまして、2027 年 3 月期の通期業績予想についてご説明いたします。

世界的に経済情勢の先行きが極めて不透明な中ではありますが、為替レートにつきましては、前期の期中平均（1 ドル 151 円 9 銭、1 ユーロ 175 円 58 銭）を踏まえ、1 ドル 150 円、1 ユーロ 175 円を前提としております。

この前提のもと、今期の業績予想は、売上収益 1 兆 3,800 億円、コア営業利益 2,080 億円、コア営業利益率 15.1%としております。これは前年の 14.9%から 20 ベーシスポイントの改善となります。

為替影響を除いたベースでは、売上収益は前年比 1.8%増、コア営業利益は同 2.8%増を見込んでおります。

セグメント別の見通しについては開示しておりませんが、日本以外のセグメントにおいて増益を見込んでおります。なお、EBITDA マージンは 25.1%を予想しております。

4 月よりスタートした中期経営計画「Next Innovation 2030～Evolving for the Future～」の達成に向け、今後も価格マネジメントおよび生産性向上を通じて産業ガス事業の収益力強化を図るとともに、成長が見込まれるエレクトロニクス事業の拡大および新たな成長ドライバーの創出に取り組んでまいります。

また、企業価値向上に資する積極的な投資を通じて株主価値の向上にも努めてまいります。

以上で本日のご説明を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

石本：濱田社長、久保 CFO、ご説明ありがとうございました。

Now, please turn back to page 23. I will explain our full-year earnings forecast for the fiscal year ending March 2027.

While the global economic outlook remains highly uncertain, we have assumed exchange rates of JPY 150 per U.S. dollar and JPY 175 per euro, based on the average rates in the previous fiscal year of JPY 151.09 and JPY 175.58, respectively.

Under these assumptions, we forecast revenue of JPY 1.38 trillion, core operating income of JPY 208.0 billion, and a core operating margin of 15.1%, representing an improvement of 20 basis points from 14.9% in the previous fiscal year.

Excluding the impact of foreign exchange, this corresponds to expected growth of 1.8% in revenue and 2.8% in core operating income year-on-year.

While we are not providing a breakdown by segment, we expect profit growth in all segments except Japan. In addition, EBITDA margin is expected to be 25.1%.

To achieve our medium-term management plan, “Next Innovation 2030 – Evolving for the Future,” which commenced in April, we will continue to strengthen the profitability of our industrial gas business through price management and productivity improvement initiatives. At the same time, we will focus on expanding our electronics business, where further growth is expected, and on creating new growth drivers.

We will also pursue proactive investments that contribute to enhancing corporate value, thereby improving shareholder value over the medium to long term.

This concludes today’s presentation. Thank you very much for your attention.

Ishimoto: Thank you very much, Mr. Hamada 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、ご質問は一问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。

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。三つありまして、一つ目が、資料 7 ページの投資受注残 1,800 億円というのは、結構驚きの大きな数字で、大型案件があったという話ですけど、具体的にどういったものがあったのか、ご解説ください。これが 1 点目です。

濱田 [A]：ありがとうございます。

具体的に名前を言えるものと言えないものがありますが、前四半期からプラスになった主な案件を少し申し上げますと、まず日本において炭酸ガスの製造プラントを立ち上げることになりました。

それからアメリカにおいては、これは既にお話ししたと思いますが、ラスベガスで新しい空気分離装置を作るという案件、ヨーロッパにおいても CO2 の新しいプラントの立ち上げ案件、ノルウェーにおける魚の養殖に関わる空気分離装置の立ち上げがあります。

それからアジア・オセアニアでは、韓国において、これは当社設備になりますが、材料ガスの製造拠点を新たに拡大しております。フィリピンにおいても、いくつかの空気分離装置の立ち上げ案件があります。

これらは 1 件で 200 億円を超えるものや、あるいは 100 億円を超えるものが多く、それらを積み上げた結果として約 1,800 億円となりました。

また、先ほども少し申し上げましたが、完成して受注残から外れた案件もあるものの、今申し上げたような大型案件を加えた結果、このような水準になったということです。

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.

BofA Securities, Mr. Enomoto, please go ahead.

Enomoto [Q]: This is Enomoto from BofA Securities. I have three questions.

First, regarding page 7 of the materials, the investment order backlog of JPY 180 billion is quite a large and notable figure. You mentioned that this includes large-scale projects—could you please elaborate on the nature of these projects? That is my first question.

Hamada [A]: Thank you very much.

While there are some projects whose names I can disclose and others I cannot, let me highlight several major projects that contributed to the increase compared with the previous quarter.

First, in Japan, we have started a carbon dioxide production plant project.

In the United States, as I mentioned previously, we are building a new air separation unit (ASU) in Las Vegas.

In Europe, we have a project to launch a new CO2 production plant, and in Norway, an ASU project related to fish farming operations.

In the Asia-Oceania region, in Korea, this is our own facility, and we are expanding a new material gas production site.

In the Philippines, we also have several projects to launch new ASUs.

Many of these projects are large in scale, with individual projects exceeding JPY 20 billion or at times JPY 10 billion. When accumulated, these resulted in a total order backlog of approximately JPY 180 billion.

As I mentioned earlier, some projects have been completed and therefore removed from the backlog. However, the addition of these large-scale projects has led to the current level.

榎本 [Q]：2点目は今期計画についておうかがいしたいのですが、中東影響を新年度の予想にどう織り込んでいるかを教えてください。実績には影響がなかったというのは理解していますが、新年度の見方についておうかがいさせていただきます。

久保 [A]：ご質問ありがとうございます。

われわれの中東情勢のインパクトを考えたときに、まずはガスの製造コストの大半を占める電力代を含めたコストインパクトが挙げられるかと思えます。

こちらについては、コストが上がることは想定しておく必要がありますが、これまでの前期中計においてコスト増に対してプライシングの成果を上げてきておりますので、基本的には価格転嫁によりコスト上昇を相殺することを想定しております。

もう一つのインパクトとしては、当社のガスをご使用いただく顧客業界において、需要量が減少するリスクも考慮する必要があります。この点については、先月も事業会社にヒアリングを行いましたが、現時点ではそのような動きは全体としてあまり見られておりません。

これは、当社のガスが製造プロセスにおいて不可欠なものであるためと考えております。現時点で予算策定にあたり顧客業界におけるネガティブな影響は確認されておらず、こうした前提を踏まえて今回の業績予想を策定しております。

私からの説明は以上となります。

榎本 [Q]：確認ですが、つまるところ中東影響はない、という見方でいいですか。

濱田 [A]：濱田から少し補足します。今のところ、中東状況の影響が出るかどうか、はっきり言うとはわかりません。

今、高市総理その他いろいろ発言しておりまして、実は今日もある化学メーカーの方からの情報をベースにいろいろ判断のネタにしているのですが、やはり本当に6カ月間、7カ月間、これからオイルが来ないという話になると、サプライチェーンそのものが組み変わるようになります。モノがなくなるということは最悪なのではないかと思うのですが、量が減る、あるいは量が減ることによってお客さんが設備の稼働率を落とさなければいけないという可能性は否定できません。

ただこれは、これから半年以上続く場合においてのお話という感覚で化学メーカーの方などは申しておりますので、そういう意味で言いますと、当社への直接の影響がすぐに出るとは考えておりませんが、やはりこれはどのくらい続くのか、長引くのかということになるのだらうと思えます。

Enomoto [Q]: My second question relates to the plan for this fiscal year.

How have you incorporated the impact of the Middle East situation into your forecast for the new fiscal year? I understand that there has been no impact on your results so far, but I would like to ask about your outlook for the new fiscal year.

Kubo [A]: Thank you very much for your question.

When considering the impact of the situation in the Middle East on our business, the first point is cost, particularly electricity expenses, which account for a significant portion of our gas production costs. We do expect some increase in costs.

However, under our previous medium-term management plan, we have achieved solid results in pricing. Therefore, we are basically assuming that cost increases to be offset through appropriate pricing measures and pass-through.

Another potential impact is the risk that demand for our gases may decline in the industries of our customers. On this point, we conducted interviews with our operating companies last month, and at present, we have not observed any significant signs of such a trend overall.

We believe this is because our gases are essential in customers' manufacturing processes. As we formulate our budget, we have not identified any negative impact on customer industries, and based on these assumptions, we have developed our earnings forecast for this fiscal year.

That concludes my explanation.

Enomoto [Q]: Just to confirm, is it correct to understand that there is essentially no impact from the Middle East situation?

Hamada [A]: This is Hamada. Let me add a few supplementary comments.

At this point, frankly speaking, we do not yet know whether the situation in the Middle East will have a tangible impact.

There have been various statements from the Japanese government, and we are also making our assessments based on information from companies in the chemical industry, including discussions I had today. If oil supply were to be disrupted for six to seven months, the supply chain itself could be restructured. While it is unlikely that supplies would completely cease, we cannot rule out a reduction in volume, which in turn could force our customers to lower their operating rates.

However, such scenarios are generally being discussed by industry participants on the assumption that the situation persists for more than six months. From this perspective, we do not expect any immediate direct impact on our business, but much depends on how long the situation continues.

今、日本の政府がいろんな発言をしておりますけども、やはり石油関係をはじめ、物流の中での中間在庫、物流在庫がかなりあります。これはサプライチェーンが長いからだと思いたのですが、原油がなくなる、ナフサがなくなるという話になると、各社が中間在庫を溜め込むことが一番問題になります。

そうすると本当にモノがなくなってしまい、経済が停滞してしまうこととなります。ただ、順番に物流在庫を掃かしていったら、若干数量は減るかもしれないものの、オイルやナフサが入ってくる状況が続けば、電気代は上がる可能性はあるとしても、急に原料がゼロになるわけではありません。火力発電に加えて原子力発電の回復も考えられます。

そう考えますと、先ほどの繰り返しになりますが、半年程度の間は影響はほとんど出てこないのではないかと見ております。その先については、正直なところわかりません。

榎本 [Q]：ありがとうございます。最後に、半導体関連の引き合いについておうかがいします。昨今、半導体市場が活況になってきていると思いますが、御社への引き合い、例えばプラントの設備機器や電子材料ガスなど、その状況を今年度の予算でどのように見ていらっしゃるのか、もしくは足元でどういう状況なのか教えてください。以上です。

濱田 [A]：ありがとうございます。

おっしゃるとおり、半導体は非常に活況でございまして、当社も北海道の案件や、次の大きなプラントも含めて、工事も含めて対応しております。それから他のメディアでも紹介されている中国・広島地方、あるいは熊本地方における次のプラントの案件、プラントと言いますか半導体工場の案件が出てきております。

これは当社だけではなく、さまざまな会社が取りに行きたい案件ではありますが、当社としては収益性が見込める案件、あるいは当社の技術が高く評価される案件を選択して取りに行っておりますので、今期も引き続き半導体工場向けの設備工事案件については、非常に忙しい状況にあります。

材料ガスについても、先ほど少し申し上げましたように、当社の韓国の事業会社が新しい土地において材料ガスの新プラントの建設を大々的に開始しております。これは韓国のお客さま、あるいは中国に進出している韓国のお客さまといった関係先の具体的な計画に基づいて進めております。

またアメリカにおきまして、ニュージョンソンビルで製造しているさまざまな半導体材料ガスが非常に活況となっておりますので、当社としてはグローバルな供給体制を活かして、半導体材料ガスの引き合いに積極的に対応していきたいと考えております。

Currently, the Japanese government has been making various statements, and there are considerable amount of inventories within the supply chain, including petroleum-related intermediate and logistics inventories, partly, I believe, due to the length of the supply chain. If concerns about shortages of crude oil or naphtha intensify, companies may begin to build up inventories, and such stockpiling behavior could ultimately lead to shortages across the supply chain. This behavior will be the most considerable problem and will lead to shortage of goods to make the economy standstill.

On the other hand, if inventories are gradually drawn down and oil and naphtha continue to be supplied, even if volumes decline somewhat, raw materials will not suddenly drop to zero. While electricity costs may rise, power supply can be supported not only by thermal generation but also potentially by a recovery in nuclear power generation.

Taking these factors into account, and as mentioned earlier, we believe that there will likely be little to no impact over the next six months or so. Beyond that timeframe, however, we have to say that the outlook remains uncertain.

Enomoto [Q]: Thank you very much.

Lastly, I would like to ask about semiconductor-related inquiries. The semiconductor market has been quite strong recently. How is this affecting your business?

Specifically, how are you seeing demand for areas such as plant equipment and electronic material gases? How are these trends reflected in your business plan for this fiscal year, and what is the current situation?

That is all.

Hamada [A]: Thank you very much.

As you pointed out, the semiconductor market is very strong, and we are actively responding to projects in Hokkaido, including construction work for large-scale upcoming plants. In addition, new semiconductor plant projects are emerging in areas such as Hiroshima and Kumamoto, which have also been reported in the media.

These opportunities are not unique to us, as many companies are competing for them. However, we are selectively pursuing projects where we can expect strong profitability and where our technologies are highly valued. As a result, we remain very busy with facility construction projects for semiconductor plants in this fiscal year.

Regarding electronic material gases, as mentioned earlier, our Korean subsidiary has begun full-scale construction of a new production plant at a new site. This is being carried out based on concrete plans from Korean customers, including those operating in China.

In the United States as well, our semiconductor-related gases produced in New Johnsonville are seeing strong demand. Leveraging our global supply network, we intend to proactively respond to growing demand for semiconductor material gases.

これまで製造拠点を持っていなかった台湾への対応については、やや込み入ったテーマではありますが、当社として重点的に検討し取り組んでいきたいと考えております。以上です。

榎本 [Q]：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、CLSA 証券、張様、ご質問をお願いいたします。

張 [Q]：CLSA 証券、張です。私からは2点ほどございます。

1点目は、ヘリウムの状況についてアップデートしていただければ幸いです。

もちろん御社は基本的に北米から調達されているのがほとんどですので、基本的に大きな影響はないのかなといった印象を持っていますが、今のヘリウムの状況が御社にとってプラスなのかマイナスなのか、あるいはヘリウムはそもそも半導体向けに足りているのか足りていないのかについて、少し整理してご回答いただければ幸いです。これが1点目です。以上です。

濱田 [A]：ヘリウムについては、先日中期経営計画の発表を行った際にもご質問をいただき、その際にもお答えしたとおり、当社のメインの供給ソースはアメリカです。したがって、現時点では当社のヘリウム供給に大きな影響は出ていないと見ております。

ただし、ホルムズ海峡を通過できない、あるいはカタールの拠点がダメージを受けることによって、供給に支障をきたしているガスメーカーがあるのも事実です。当社として現時点でそうした企業に対して積極的に対応しているわけではありません。

一方で、ヘリウム需要については、一時大きく拡大した後、供給制約などもあり縮小し、現在はある程度下げ止まった状況の中で、今回の中東情勢が起きていると認識しております。今後、この状況が長期化した場合には、大きな問題が生じる可能性があります。

例えば、供給ソースを確保している当社に対して、ガスメーカーやユーザーからサポートの要請が来る可能性があります。ただし、当社としても無制限に対応できるわけではなく、ヘリウムの需給バランスは3~4年前と比較して大きく変化しており、供給余力は十分とは言えません。このため、当社は日本国内およびグローバルの既存顧客を中心に供給を行っている状況です。既存顧客への供給を大きく削減して新規支援に振り向けられるかについては、現時点で明確にお答えすることは難しいと考えております。

また、各ガスメーカーが保有する在庫量や、半導体・ファイバー等の顧客が保有する在庫も含め、サプライチェーン上の在庫状況について当社は十分に把握できておりません。このため、実際に需給が逼迫するタイミングや、その深刻度について判断する材料は現時点では限定的です。

As for Taiwan, where we have not previously had manufacturing facilities, how to address this market is a more complex topic. Nevertheless, we are focusing on this area and will continue to examine and pursue appropriate initiatives going forward.

Enomoto [Q]: Thank you very much.

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

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

Zhang [Q]: This is Cho from CLSA Securities. I have two questions.

First, I would appreciate an update on the helium situation.

My understanding is that you procure most of your helium from North America, so the impact may be limited. However, could you clarify whether the current helium situation is positive or negative for your company, and whether helium supply is sufficient for semiconductor applications?

I would appreciate it if you could provide an organized update on the current situation. That is my first question.

Hamada [A]: Regarding helium, as discussed when we presented our medium-term management plan, our main source of supply is the United States. Therefore, at this point, we do not see any significant impact on our helium supply.

However, it is also true that some gas suppliers are facing disruptions due to factors such as restricted passage through the Strait of Hormuz or potential damage to facilities in Qatar. At present, we are not proactively taking specific actions toward those situations.

On the demand side, helium demand expanded significantly at one point, then declined due to supply constraints, and has more recently stabilized at a certain level. It is in this context that the current Middle East situation has emerged. If the situation were to be prolonged, there is a possibility that it could develop into a more serious issue.

For example, given that we have secured supply sources, we may receive requests from other gas companies or end-users asking for support. However, our capacity to respond is limited. The supply-demand balance for helium has changed significantly compared with three to four years ago, and supply is no longer abundant. As a result, we are currently prioritizing supply to our existing customers in Japan and across our global operations. It is difficult at this stage to clearly state whether we could significantly reduce allocations to existing customers in order to support additional demand elsewhere.

In addition, we do not have full visibility into the level of inventories held by other gas suppliers or by customers, including those in the semiconductor and fiber industries. Therefore, we currently lack sufficient information to accurately assess when supply shortages might materialize or how severe they could become.

したがいまして、今後の状況について確定的な見通しを申し上げることは難しいものの、状況が長期化する中でより具体的な情報が得られると考えております。その上で、当社として対応可能なことは実施し、難しいものについては適切に判断していく方針です。

張 [Q]：詳細ありがとうございました。2点目は、日本とアジア、豪州の状況について確認したいと思えます。

1-3月においては、日本のマージンはQoQでかなり上がってしまっていて、もともとのご説明では、昨年下期から一部の半導体装置の検収により、日本のマージンは上期から下期にかけて下がっていくというお話がありました。ただ、実際の結果としては1-3月はかなり強かったので、その背景について教えてください。あわせて、4-6月に向けて日本セグメントがどのような方向になっていくのかについても確認させてください。

加えて、アジアと豪州の状況についてもおうかがいします。QoQで少し下がってきているように見受けられますが、1-3月から足元（4月）の状況も含めてご解説いただければ幸いです。以上です。

濱田 [A]：有難うございます。

日本の話は比較的簡単で、私でもすぐお答えできますが、特にアジアについては各国で状況が大きく異なりますので、後ほど久保から説明いたします。

日本に関して言いますと、基本的にガスの需要は大きく伸びているわけでもなく、かといって大きく落ち込んでいるわけでもない、という微妙なバランスの中で推移しております。そうした中で、今後は原材料価格の上昇やインフレに伴い、物流費や人件費などのコストが上昇していくことが想定されるため、当社としてはプライシング活動を通じてガス価格の引き上げを行っていく必要があります。

この点については、一昨年および昨年のプライシング活動が非常にうまくいきました。単に価格を引き上げただけでなく、高品質な製品を安定的に供給するという当社の方針についてお客さまの理解を得られた結果であると考えております。

安定供給を実現するためには、設備投資や設備更新、さらには強固な物流体制の構築が不可欠であり、こうした点について丁寧に説明してきた結果、エレクトロニクス分野をはじめ各業界で価格改定をご理解いただいております。その一方で、当社としては安定供給に対する責任も一層高まっていると認識しております。

今後の日本市場については、ガス需要が大きく拡大するかどうかは不透明な面もありますが、全体としては底堅く推移すると見ております。当社としては引き続き必要なプライシング活動を行い、ガスの収益性を維持・向上させることで、将来的により強固な事業基盤を構築していきたいと考えております。

Accordingly, while it is difficult to provide a definitive outlook at this time, we expect that more concrete information will emerge if the current situation persists. Based on that, we will respond where possible, while carefully determining where support may not be feasible.

Zhang [Q]: Thank you for the detailed explanation.

My second question is about the situation in Japan, as well as Asia and Australia.

In Japan, margins increased significantly quarter-on-quarter in the January–March period. Previously, you had explained that from the second half of last year, margins in Japan were expected to decline from the first half to the second half due to the completion of deliveries of certain semiconductor-related equipment. However, the actual results for January–March were quite strong. Could you explain the factors behind this strength? Also, how should we expect the Japan segment to trend going into the April–June period?

In addition, regarding Asia and Australia, margins appear to have declined slightly on a QoQ basis. Could you also elaborate on the situation from January–March through the current period, including April?

That is all.

Hamada [A]: Thank you for the question.

Regarding Japan, the situation is relatively straightforward, whereas conditions in Asia vary significantly by country, so I will ask Mr. Kubo to provide further details on Asia.

In Japan, gas demand is neither growing significantly nor declining sharply; rather, it remains in a relatively balanced state. At the same time, we anticipate rising costs, including raw materials, logistics, and labor, driven by inflation. Accordingly, it is necessary for us to continue implementing pricing measures to adjust gas prices.

In this regard, our pricing initiatives over the past one to two years have been very successful. This success reflects not only price increases themselves, but also our ability to gain customer acceptance for our commitment to providing a reliable supply of high-quality products.

To ensure reliable supply, we must continue investing in facilities, renewing equipment, and maintaining a robust logistics network. Through close communication of these efforts with our customers, we have gained acceptance for price revisions across a wide range of industries, including electronics. At the same time, we recognize that our responsibility to ensure reliable supply has correspondingly increased.

Looking ahead, while it is uncertain whether gas demand in Japan will grow significantly, we expect overall demand to remain solid. We will continue our pricing initiatives to maintain and enhance profitability, thereby strengthening our business foundation over the medium-to long term.

アジアについては各国で状況が異なりますので、久保よりご説明いたします。

久保 [A]：アジア・オセアニアですが、ご質問いただいたとおり、第4四半期の3カ月の利益率は若干低下しております。第3四半期では10.7%でしたが、第4四半期は9%程度となっております。

まず本業の事業については、先ほど申し上げましたとおり、特に東アジアの電子関連の売上が非常に好調であり、ベースの事業としてはプラス要因となっております。

一方で費用面では、オーストラリアにおける買収関連費用を第4四半期に計上していることに加え、その他アジア地域でも一部一過性の費用を計上しております。これらの影響により、セグメントの利益率は前四半期と比較して低下しております。

また、コアガスの買収は7月に完了し、Q2、Q3、Q4の3四半期にわたり業績に寄与しておりますが、コアガスの業績自体は非常に安定しており、かつ堅調に推移しているため、概ね想定どおりです。

したがって、足元で利益率が低下している主な要因は、買収関連費用および一過性費用によるものとご理解いただければと思います。以上です。

張 [Q]：承知しました。ありがとうございました。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、みずほ証券の山田様、ご質問をお願いいたします。

山田 [Q]：みずほ証券の山田でございます。

一つ目ですけれども、これまでのご説明に鑑みて、今期は日本以外は増益というお話をいただきましたが、日本が除外された背景についてもう少し詳しくご説明をお願いします。

27年3月期のコア営業利益について、セグメント別の開示はないものの、日本以外は増益とされている背景について、改めてご解説いただければと思います。

濱田 [A]：これも久保のほう詳しく説明できるかと思いますが、日本の場合、非常に大きく寄与した半導体工事案件があり、この影響が非常に大きかったという背景があります。

これをベースラインとして考えられるかという点については、先ほど申し上げたとおり、引き合いは強く、今後も工事案件は見込まれているものの、これらの大型案件を含めて全体として評価してよいのかという点では慎重に見ております。

そのため、日本については成長率、すなわちCAGRの見え方が他地域とは異なってくる可能性がある、というのが当社の認識です。

As for Asia, since conditions differ by country, I would like to invite Mr. Kubo to elaborate.

Kubo [A]: Regarding Asia and Oceania, as you pointed out, the segment margin for the fourth quarter declined slightly. It decreased from 10.7% in the third quarter to around 9% in the fourth quarter.

In terms of the core business, as mentioned earlier, revenue—particularly from electronics-related customers in East Asia—remained very strong and contributed positively to the underlying performance.

On the cost side, however, we recorded acquisition-related expenses in Australia during the fourth quarter, and we also incurred certain one-off costs in other parts of Asia. These factors led to a decline in the segment margin compared with the previous quarter.

Regarding the Coregas acquisition, which was completed in July, its performance has been reflected in our results for three quarters (Q2 through Q4). Coregas itself has been performing steadily and in line with our expectations.

Therefore, the decline in profit and margin at the segment level is primarily attributable to acquisition-related expenses and one-off costs.

That concludes my explanation.

Zhang [Q]: Understood. Thank you very much. That is all.

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

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

Yamada [Q]: This is Yamada from Mizuho Securities.

For my first question, based on your earlier explanation, you indicated that profits are expected to increase in all regions except Japan for this fiscal year. Could you please elaborate on the reasons why Japan is excluded from this growth outlook?

In particular, regarding core operating profit for the fiscal year ending March 2027, although segment details are not disclosed, it was explained that profits will increase outside Japan. I would appreciate it if you could provide more details behind this assumption.

Hamada [A]: Perhaps Mr. Kubo can provide further details but let me first explain the situation in Japan.

In Japan, there were certain semiconductor-related construction projects that made a very significant contribution, and their impact was particularly large.

The question is whether these large-scale projects should be treated as a baseline going forward. As mentioned earlier, we continue to see strong inquiries and a pipeline of construction projects. However, we are cautious about whether it is appropriate to evaluate the whole, including such exceptional large-scale contributions.

As a result, our view is that growth metrics in Japan, including CAGR, may differ from those of other regions.

あとは久保から補足させていただきます。

久保 [A]：今、濱田から説明があったとおりで、一番の影響はやはり機器の部分だと思います。それ以外の事業については、基本的には第4四半期以降も非常に堅調に推移すると見込んでいます。

また、プライシングに加えて、オペレーショナル・エクセレンスを含めた生産性向上の取り組みも、2027年3月期には本格的に寄与していくと考えております。

若干の一過性要因の影響はあるものの、それを除けば、その他の事業については2027年3月期においても安定的な収益貢献を見込んでおります。

山田 [Q]：終わった期の26年3月期の日本の好調の背景として、機器・工事、エレクトロニクス関連を挙げられていて、通期のブレイクダウンでもエレクトロニクス向けの売上が31%に達しているの、それはそうだと思うのですが、先ほどのお話だと、この好調が数年続くようなイメージを持ちました。

長期では今はできすぎかもしれませんが、ここ2~3年で見ると、27年3月期は少し端境期になるイメージなのでしょうか。

濱田 [A]：難しいご質問だなと思って聞いておりました。

また半導体の工事関係の話になりますが、引き続き拡大はしていくと考えております。ただ、当社が手掛けた北海道の案件や熊本の場合（熊本は当社が全部を受注したわけではありません）は非常に大きな案件でした。これと同じレベルのものが次々と出てくるかという、必ずしもそうではないと認識しております。

新棟の増設といった案件は今後も出てくると思いますし、具体的な会社名は申し上げられませんが、日本でメモリ事業を行っている企業などでは、大型の建屋自体は概ね完成しており、その中の実装やライン改造といった工事は今後も継続的に発生すると見ております。

これはAIやデータセンター向けの半導体需要が非常に強く、今後2~3年は継続すると考えているためです。ただし、北海道案件のように、更地からすべてを立ち上げるような大規模案件が継続的に出てくるかという、そのようには見ておりません。

山田 [Q]：なるほど。メモリのクリーンルームは世界的には増えるけれども、日本の工事案件という観点で見ると、ということですね。

濱田 [A]：はい、そうです。少し余計な話になるかもしれませんが、台湾のメーカーは非常にグローバルに事業を展開しており、アメリカなどさまざまな地域での投資を検討する中で、結果として日本で行ったほうがより短い時間で立ち上げができるという判断に至るケースもあります。

Mr. Kubo will provide additional details.

Kubo [A]: As Mr. Hamada mentioned, the primary impact came from equipment-related projects.

For the rest of the business, we expect performance to remain very solid from the fourth quarter onward.

In addition to pricing initiatives, we also expect productivity improvement efforts, including operational excellence programs, to begin contributing more meaningfully in the fiscal year ending March 2027.

While there are some one-off and temporary factors, excluding these, the rest of the business is expected to deliver stable earnings contributions in the fiscal year ending March 2027.

Yamada [Q]: I understand that the strong performance in Japan for the fiscal year ended March 2026 was driven by equipment, construction, and electronics-related businesses, and that electronics accounted for 31% of revenue for the full year.

Based on your earlier explanation, I had the impression that this strong momentum could continue for several years.

While the long-term outlook remains positive, should we understand that the fiscal year ending March 2027 may represent something of a transitional or interim year over the next two to three years?

Hamada [A]: That is indeed a difficult question.

Returning to semiconductor-related construction, we do expect this area to continue expanding. However, projects such as those in Hokkaido and Kumamoto (although we did not acquire the Kumamoto project entirely) were extremely large in scale. We do not expect projects of a similar magnitude to emerge one after another.

It is likely that there will be projects such as the construction of additional buildings. Also, while I cannot mention specific company names, in the case of memory manufacturers in Japan, the main structures of large facilities have been completed in general, and going forward, we expect continued demand for installation work and production line modifications within those facilities.

This is supported by strong semiconductor demand driven by AI and data centers, which we believe will continue for the next two to three years. However, we do not foresee a steady stream of large-scale projects like the one we undertook in Hokkaido, where everything was built from scratch.

Yamada [Q]: I see. So while memory cleanroom capacity is expected to increase globally, from the perspective of construction projects in Japan, the situation is somewhat different—would that be a correct understanding?

Hamada [A]: Yes, that is correct.

This may be an additional comment, but Taiwanese manufacturers operate globally and consider investments in various locations, including the United States. In some cases, they conclude that projects can be completed more quickly in Japan.

そのため、既にインフラが整っている場所の隣に建屋を建設して進めるといったプロジェクトが、今後増えていくと考えています。

これは、半導体装置メーカーをはじめ、日本には優れた企業が多く、薬品や水、ガスといった分野においても高品質な供給体制が整っていることが背景にあります。こうしたインフラを踏まえ、迅速な立ち上げを実現する投資先として、日本の優先順位が高まってきていると認識しています。

実際に、台湾のメーカーにおいてもそのような判断がなされており、今後も日本における投資は継続すると見えています。従来はアメリカなどで計画されていた案件が、日本にシフトしてくる可能性もあると考えています。

山田 [Q]：わかりました。米国の建設コストがさらに上がっているので、個人的には期待しています。

二つ目をお願いします。少し細かくて申し訳ありません。サーモスは少し調整が入っておりますが、今期は新製品投入やオペレーショナル・エクセレンスなどを通じて業績を持ち戻すようなイメージでしょうか。細かい点で恐縮ですが、状況を教えてください。

久保 [A]：ご質問ありがとうございます。

サーモスについては、基本的に春と秋に新製品を投入しており、これが売上のトップラインにおける最も重要なドライバーとなっています。

一方でコスト面では、デジタル技術を活用していかに効率化を進めていくかが重要であり、この点については前中計においてもDX戦略の施策として織り込まれています。

また、海外に生産拠点も有しておりますので、これらも含めて売上のトップラインを安定的に伸ばしていくことはもちろんですが、収益性の面については、持分法利益が一定程度寄与している一方で、それ以外の領域においても利益改善を図っていきたいと考えております。

山田 [Q]：わかりました。期待しております。最後です。

終わった期は、米国は寒波の影響などもあり、やや厳しい状況であったと認識しています。この点については、オペレーショナル・エクセレンスのさらなる徹底などでテコ入れを行うとのことをお話を先日いただいたと思います。

今期はまだ1カ月程度しか経過していないため進捗については難しいかと思いますが、今期の計画への織り込みについて教えてください。米国は改善を見込まれていると思いますが、それは効率改善によるものなのか、それともトップラインの成長も前提としているのか、あるいは効率改善については来期以降を見込んでいるのか、もう少し感触をお聞かせいただければと思います。

As a result, we expect an increasing number of projects where facilities are built adjacent to existing, well-developed infrastructure in Japan.

This is supported by Japan's strong ecosystem, including highly capable semiconductor equipment manufacturers, as well as reliable suppliers of chemicals, water, and industrial gases. Considering this infrastructure, Japan is becoming an increasingly attractive location for investments aimed at rapid ramp-up.

In fact, Taiwanese manufacturer is making such assessments, and we therefore expect investment in Japan to continue. In some cases, projects that were initially considered for other regions, such as the United States, may shift to Japan.

Yamada [Q]: Understood. With construction costs continuing to rise in the U.S., I personally have positive expectations for your business in Japan.

My second question is about Thermos. I understand that its performance has undergone some adjustments. For the new fiscal year, should we expect a recovery driven by factors such as new product launches and operational excellence initiatives?

I would appreciate it if you could provide some details on the current situation, even if at a granular level.

Kubo [A]: Thank you very much for your question.

Regarding the Thermos business, we typically launch new products in spring and autumn, and these are the key drivers of top-line revenue.

On the cost side, improving operational efficiency through the use of digital technologies is a key priority. This has already been incorporated as part of our DX initiatives in the previous medium-term management plan.

In addition, we have manufacturing bases overseas, and while we aim to steadily grow the top line, we also intend to improve profitability. Although equity method income currently makes a certain level of contribution, we are working to enhance profitability in other areas as well.

Yamada [Q]: Understood. I have high expectations. This is my last question.

In the previous fiscal year, the U.S. business faced some challenges, partly due to the impact of extreme cold weather. I understand that you mentioned enhancing operational excellence initiatives to improve performance in North America.

Given that only about a month has passed for this fiscal year, I would assume it is still early to discuss progress. However, could you elaborate on how these improvements are reflected in your plan for this fiscal year?

Should we expect the improvement in the U.S. to be driven mainly by efficiency gains, or does your plan also assume top-line growth? Alternatively, are efficiency improvements expected to contribute more from the next fiscal year onward?

以上です。

濱田 [A]：アメリカの Matheson については、社長が交代しました。オペレーショナル・エクセレンスやプライシングといった基本的な取り組み自体は変わりませんが、これまでマネジメントがトップに集中しすぎていた面があったと認識しており、当社としてもそのように感じておりました。今回新しく社長に就任した Alan Draper も同様の認識を持っています。

それぞれの EVP や SVP が持っている高い専門性やノウハウ、考え方を、より迅速かつ適切に製造拠点や販売拠点に展開していくことで、Matheson の収益性はさらに向上すると考えています。

短期的には、例えば修繕の後ろ倒しや物流の見直しなどにより、短期間で数字を改善させることは可能ですし、私自身のアメリカでの経験からも、そのような施策は一定の効果があります。ただし、その場合、従業員のモチベーションや士気の低下、あるいは本来必要な取り組みが遅れることにより、半年後や1年後に成長力が鈍化するといったリスクもあります。

こうした点を踏まえ、新社長はこの1カ月の間に具体的な施策を整理し、実行に移し始めています。当社としては、今後の Matheson の事業展開には大いに期待しています。

また、新社長は欧州事業の経験や、日本においてグローバル事業を俯瞰してきた経験を有しており、今後当社が推進していくオペレーショナル・エクセレンスの展開においても、Matheson は主導的な役割を担う事業会社の一つになると考えています。以上です。

山田 [Q]：Alan さんは米国人で、欧州で実績を上げてきた人物でもありますので、米国事業の立て直しについても期待しています。ありがとうございます。

石本 [M]：山田様、ありがとうございました。続きまして、モルガン・スタンレーMUFU 証券、渡邊様、ご質問をお願いいたします。

渡邊 [Q]：モルガン・スタンレーの渡邊と申します。それでは2点、簡単をお願いいたします。

1点目は、第4四半期の実績マージンに関する質問です。コア営業利益率は15.7%で、Q1以降の推移から見ても、第4四半期はもともと15%程度を想定されていたと思いますので、予想と比べても上振れている印象です。

これは実力ベースと捉えてよいのか、それとも一過性の要因が含まれているのか、改めて確認させてください。第4四半期の利益率の水準について、各セグメントが実力と比べてどの程度の水準にあるのかという観点でご説明をお願いいたします。

濱田 [A]：このあと久保から詳細を説明いたしますが、日本については先ほど申し上げたとおり、半導体の工事案件の寄与が非常に大きく、工事による一過性の要因として利益率の高さに寄与した側面があ

I would appreciate it if you could share your overall view.

Hamada [A]: Regarding Matheson in the United States, we have appointed a new president. While our fundamental initiatives, such as operational excellence and pricing remain unchanged, we have recognized that management had previously been somewhat overly centralized at the top. This is a view that we have shared internally, and the new president, Mr. Alan Draper, holds the same perspective.

We believe that by more effectively and promptly leveraging the capabilities, expertise, and know-how of our EVPs and SVPs across manufacturing and sales sites, we can further enhance the profitability of the Matheson business.

In the short term, it is possible to improve performance through measures such as postponing maintenance or optimizing logistics. Based on my own experience in the U.S., such actions can indeed produce visible results. However, these approaches may negatively affect employee morale and motivation, or delay necessary initiatives, which could in turn weaken growth momentum six months to a year later.

With this in mind, the new president has, over the past month, outlined and begun implementing a series of concrete actions. We have high expectations for the future development of the Matheson business.

In addition, the new president has experience overseeing our European operations as well as working in Japan with a global perspective. As we move forward with our operational excellence initiatives globally, we expect Matheson to be one of our operating companies to take a leading role in driving these efforts across the group.

Yamada [Q]: Mr. Alan Draper is an American who has successfully led operations in Europe, and we have high expectations for his ability to rebuild the business in the United States. Thank you.

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

Next, Morgan Stanley MUFU Securities, Mr. Watanabe, please go ahead.

Watanabe [Q]: This is Watanabe from Morgan Stanley. I have two brief questions.

First, regarding the margin in the fourth quarter. The core operating margin came in at 15.7%, and based on the trend since Q1, I understand that your original expectation for Q4 was around 15%, so the actual result appears to have outperformed your guidance.

Could you clarify whether this level should be viewed as your underlying earning capability, or whether it includes one-off factors? In particular, I would appreciate it if you could explain how this Q4 margin compares with the normalized level across each segment.

Hamada [A]: Mr. Kubo will provide further details shortly, but let me first comment on this.

As mentioned earlier, in Japan, semiconductor-related construction projects made a significant contribution, and these project-related factors supported the higher margin as a one-off element.

ります。そのため、これが定常的に続くものかという点についてはやや異なると考えており、業績見通しの前提においてもその点は考慮しております。

一方で、それ以外の事業会社においても、コア営業利益（COI）を着実に伸ばしていく取り組みは進んでおります。また、アジアについては厳しい環境も想定しておりましたが、アジア・オセアニア全体で見ると、オーストラリア事業が拡大しており、産業ガス事業として確立された規模に成長してきています。

このように、各事業会社においては一過性の要因とは異なる、基盤に根ざした取り組みが進んでおり、今後は収益性の向上にもつながっていくと考えております。

それでは、久保より詳細をご説明いたします。

久保 [A]：私から補足のコメントをさせていただきます。日本については、今、濱田から説明があったとおりで、第4四半期の全体の利益率が上昇した要因の一つが日本です。

また、米国事業についても、第3四半期のセグメント利益率が約15%であったのに対し、第4四半期は16.6%と改善しており、こちらも利益率上昇の大きな要因となっています。第4四半期は第3四半期と比較して、固定費や配送コストが低減したことに加え、新規契約が寄与し始めた影響もあり、利益率が上昇しています。

欧州については、前四半期と比較しても利益率は約20%と安定的に推移しており、第4四半期に特筆すべき一過性の影響は特にないと認識しています。

また、アジア・オセアニアについては、先ほど申し上げたとおり、買収関連費用の一過性要因により第4四半期の利益率は低下しておりますが、売上および利益の質という観点では、豪州におけるコアガス買収により、安定的に収益を確保できる基盤が構築されたと認識しています。

加えて、第4四半期はエレクトロニクス分野の収益貢献も大きく、足元の状況が継続すれば、第1四半期以降も引き続き収益に寄与していくものと期待しています。

以上です。

渡邊 [Q]：ありがとうございます。2点目は、日本の工事について補足をお願いできればと思います。

結果としてかなり高いマージンが出ていることについては、高いマージンの案件を獲得できていたという見方がある一方で、進行基準の案件において、最終的に締めてみた結果として利益が上振れたという側面もあるのではないかと感じました。

Therefore, we do not view this level as fully sustainable, and this has been taken into account in our outlook.

On the other hand, across our other operating companies, initiatives to steadily grow core operating income (COI) are progressing. While we had expected Asia to be relatively challenging, when viewed together with Oceania, the business in Australia has expanded and reached a scale that can be considered a core industrial gas platform.

Accordingly, across our operating companies, we are seeing progress in building a solid business foundation that goes beyond one-off factors, which we believe will support further improvements in profitability going forward.

With that, I would like to invite Mr. Kubo to provide more detailed comments.

Kubo [A]: Let me add a few supplementary comments.

As mentioned earlier, Japan was one of the key contributors to the increase in overall profitability in the fourth quarter.

In addition, the U.S. business also contributed to the improvement. The segment margin in the U.S. increased from around 15% in the third quarter to 16.6% in the fourth quarter. This was driven by a reduction in fixed costs and logistics costs compared with the previous quarter, as well as contributions from new contracts that began to take effect in Q4.

In Europe, margins remained stable at around 20%, consistent with the previous quarter, and we do not see any significant one-off factors affecting performance in the fourth quarter.

As for Asia and Oceania, as noted earlier, margins declined in the fourth quarter due to one-off acquisition-related costs. However, from the perspective of revenue quality and earnings stability, the Coregas acquisition in Australia has strengthened our ability to generate stable profits going forward.

In addition, the contribution from the electronics segment was high in the fourth quarter, and if current conditions continue, we expect this to remain a positive contributor from the first quarter onward in the new fiscal year.

That concludes my comments.

Watanabe [Q]: Thank you very much.

My second question is about equipment and construction projects in Japan.

While the results show a relatively high margin, one interpretation is that you have been able to secure high-margin projects. On the other hand, there may also be an element related to project accounting—such as contracts accounted for under the percentage-of-completion method—where profitability turned out to be higher upon project completion.

そこで、契約形態についても教えてください。ランプサム契約が多いのか、あるいはコスト・レインバース型の契約が多いのか、その点についてご説明いただければと思います。また、今後も同様の方針で進めていくのかどうかも含めて、日本の機器・工事案件について補足をお願いいたします。

濱田 [A]：これも久保から後ほど詳細に説明いたしますが、実際にこれだけ大きな工事案件になりますと、進行基準で処理しているというのが実態です。特に北海道の案件については、進行基準であることに加え、工事を進める中で新たな受注を獲得し、それと連動しながら工事を進めることができていますので、一度完了して撤収し、再度入り直すといった形にはなっておりません。

こうした点が、工事を順調かつ適切に進められている要因の一つであり、現場の監督も含めてコスト管理が適切に行われていることが、当期の収益性向上につながったと考えています。

一方で、現時点では大きな影響は出ていませんが、今後はインフレによる材料費の上昇といった影響が出てくる可能性もあると見ております。契約形態についても、当社単独で決定できるものではありませんので、今後は顧客との協議を通じて慎重に決めていくことになると考えています。

それでは、久保より補足いたします。

久保 [A]：補足のコメントをさせていただきます。工事の中身について申し上げますと、ご質問のとおり、大型案件については進行基準を適用しているものと、それ以外に完成の都度売上計上を行う工事がございます。

件数ベースで見ますと、完成基準を適用している工事のほうが多い状況です。今後については、エレクトロニクス事業の拡大を進めていく中で、個々の工事案件の規模としては比較的大きなものも増えてくると考えています。

ただし、当社の機器・工事業業のベースを構成するのは、完成基準で1年以内に原価が積み上がり、売上として計上される案件が中心であるため、この構成自体は大きく変わらないと見ています。

もちろん、こうした機器・工事案件については、受注の状況によって変動はあるため、ガス事業と比較すると収益の振れ幅は大きくなりますが、全体としての構成は今後も大きくは変わらないと考えています。

以上です。

渡邊 [Q]：1点だけフォローアップでおうかがいします。

進行基準の案件については、当初想定した利益率に基づき、投入した原価に応じて売上が計上し、最終完成時に精算するという理解ですが、その過程でオペレーショナル・エクセレンスの取り組みなどによ

In this context, could you also explain the types of contract structures you typically use? For example, are lump-sum contracts more common, or do you have a higher proportion of cost-reimbursable contracts?

In addition, I would appreciate your comments on whether you intend to maintain a similar approach going forward with respect to equipment and construction projects in Japan.

Hamada [A]: Mr. Kubo will provide more detailed explanations shortly, but let me first address this point.

For projects of this scale, accounting is carried out under the percentage-of-completion method. In particular, for the Hokkaido project, in addition to this accounting approach, we have been able to secure additional orders while construction is ongoing and execute them in an integrated manner. As a result, it is not a process where we complete a project, withdraw, and then re-enter for a new one.

We believe this continuity has been one of the factors enabling us to execute projects smoothly and efficiently. In addition, proper cost management at the site level, including supervision, has contributed to the improvement in profitability during the fiscal year.

At present, we have not seen a significant impact, but there is a possibility that rising material costs due to inflation could affect projects going forward. As for contract structures, these cannot be determined unilaterally by us, and we will need to carefully decide them through discussions with customers.

With that, I would like to invite Mr. Kubo to provide further details.

Kubo [A]: Let me add a supplementary comment.

Regarding the nature of our construction projects, as you pointed out, there are two types: large-scale projects accounted for under the percentage-of-completion method, and smaller projects where revenue is recognized upon completion.

In terms of the number of projects, those accounted for under the completion method represent the majority. Looking ahead, as we aim to expand our electronics business, we expect that relatively large size of individual projects may increase to some extent.

However, the core of our equipment and construction business will continue to consist primarily of projects accounted for under the completion method, where costs are accumulated and revenue is recognized within one year. Therefore, we do not expect a significant change in the overall business mix.

That said, compared with the gas business, equipment and construction projects inherently involve greater fluctuations depending on order intake. Nevertheless, we believe that the overall structure of the business will remain largely unchanged going forward.

That concludes my comments.

Watanabe [Q]: I have one follow-up question.

For projects accounted for under the percentage-of-completion method, my understanding is that revenue is recognized based on the expected margin and costs incurred, and then adjusted upon completion.

りコストを抑制できた結果、最終的に想定していた原価を下回り、完成時点、特に最後の四半期において利益が大きく上振れるようなケースがあった、という理解でよろしいでしょうか。

その点についてご確認させてください。

久保 [A]：オペレーショナル・エクセレンスについては、生産工場やロジスティクスに限らず、当社グループ全体で、部門横断的に取り組んでいる活動です。

そのため、進行基準のプロジェクトにおいても、オペレーショナル・エクセレンスの考え方に基づいてコスト管理を行っておりますので、その効果も第4四半期の業績に反映されているとご理解いただいで差し支えないかと思ます。

以上です。

渡邊 [Q]：以上で結構です。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。

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ます。

閉会に先立ちまして、最後にご案内を申し上げます。先ほど濱田からもご案内いたしましたとおり、当社では5月22日にZoomによる通期決算説明会を開催する予定です。すでに皆様へご案内をお送りしておりますので、ぜひご参加をご検討ください。

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ひいたします。

[了]

In that context, is it correct to understand that, through cost control efforts such as operational excellence initiatives, actual costs came in below the original estimates, resulting in a significant uplift in profit, particularly in the final quarter when the project was completed?

I would appreciate your confirmation on this point.

Kubo [A]: Operational excellence is not limited to production sites or logistics; it is an initiative implemented across our entire group on a cross-functional basis.

Accordingly, even for projects accounted for under the percentage-of-completion method, we manage costs in line with this operational excellence framework. Therefore, it is reasonable to assume that these efforts have also contributed to the results in the fourth quarter.

That concludes my comments.

Watanabe [Q]: That will be all. Thank you very much.

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

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

Before closing, let me provide a final announcement. As Mr. Hamada mentioned earlier, we will hold our full-year financial results briefing via Zoom on May 22. Invitations have already been sent, and we would greatly appreciate your participation.

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]

注意事項

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

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

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

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, 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.