



日本酸素ホールディングス

日本酸素ホールディングス株式会社

2026年3月期第1四半期決算テレフォンカンファレンス

2025年7月31日



NIPPON SANSO HOLDINGS

NIPPON SANSO Holdings Corporation

Q1 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2026 Telephone Conference

July 31, 2025

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

## 原文 Original Transcription

### 登壇

**石本**：お時間になりましたので、日本酸素ホールディングス 2026 年 3 月期第 1 四半期の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。

本日は、お忙しいところご出席賜り、誠にありがとうございます。私は司会を務めさせていただき、財務・経理室 IR 部の石本です。どうぞよろしくお願ひいたします。

初めに、開催に当たってのご案内をさせていただきます。今回のカンファレンス資料ですが、先ほど開示いたしました決算短信および決算電話会議資料でございます。ご参加の皆様には、お手元にご用意いただきたく存じます。

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、常務執行役員 財務・経理室長 兼 CFO、ドレイパーの 2 名です。また、執行役員 経営企画室長の久保、常務執行役員 サステナビリティ統括室長 兼 CSO の三木、経理部長の吉田、IR 部長の梶山も同席しております。

続いて、本日のプログラムですが、まず社長 CEO の濱田、そして CFO のドレイパーより、第 1 四半期の業績内容について、資料に沿ってご説明いたします。最後に質疑応答の時間も設けております。

本日は、Zoom の同時通訳機能を利用して、日本語と英語のバイリンガルで実施しております。Zoom のコントロールパネルでコミュニケーション言語をご選択いただきますよう、お願ひいたします。質疑応答の時間で英語でのコミュニケーションを希望される方は、Zoom 通訳音声言語を英語に設定いただいでご参加ください。

それでは濱田社長、よろしくお願ひいたします。

**濱田**：皆様、こんにちは。日本酸素ホールディングスの濱田でございます。本日もお忙しい中、第 1 四半期の決算電話会議にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

今、お話ありましたように、先ほど 3 時に第 1 四半期の決算報告をいたしました。マーケットは実にセンシティブなもので、すぐに数字に反映されておりますが、今日、私やアラン・ドレイパーはじめ経営のほうから、どういう事情がどういうふうになっているかということをお説明させていただきたいと思ひます。

今回は、できるだけ皆様からのご質問に答えようということで、私の説明はかなりある意味で端折ってお話をするようになります。細かい数字の説明等はアラン・ドレイパーのほうで後ほど差し上げます。

## 同時通訳文 Simultaneous interpreting Transcription

### Presentation

**Ishimoto:** It is now time to start the NIPPON SANSO Holdings Corporation, the Q1 FYE2026 earnings call to begin. Thank you all very much for joining despite your busy schedules. My name is Ishimoto from the IR Department of the Group Finance & Accounting Office. I will be the moderator for this conference. Great to meet you.

I would like to give you some information about today's conference. First of all, the conference materials are the financial results, TANSWIN, and Earnings Call reference that we have just released. I would like all participants to have them at hand.

Next, we have two main presenters today: CEO, President Hamada; Senior Executive Officer, Group Finance and Accounting Office, and CFO, Draper. These two will be presenting today.

In addition, Kubo, Executive Officer, Group Corporate Planning Office; Miki, Senior Executive Officer, CSO, Group Sustainability Management; Yoshida, General Manager of Accounting, and Kajiyama, General Manager of IR, are also in attendance.

And as for today's program, first, Hamada, President and CEO; and Draper, CFO, will be presenting on the Q1 financial results along with the presentation materials. And next, there will be some time for Q&A.

Please note that today's session will be bilingual in English and Japanese, using the simultaneous interpretation function via Zoom. Please select the language you would like to communicate with us in the Zoom control panel. If you would like to participate in the Q&A session in English, please set the Zoom audio language to English.

Now we would like to call on President CEO Hamada to start the presentation.

**Hamada:** Good afternoon. This is Hamada of NIPPON SANSO Holdings Corporation. Now despite your busy schedules, thank you all very much for joining the Q1 earnings call. Now 3:00 PM today, we posted the Q1 results. And the market is quite sensitive. And immediately, the results are reflected in the stock prices. So myself, as well as CFO Draper, are going to explain what the details on the performance are.

Today, we would like to take as many questions as possible from the audience. Because of this reason, my explanation is going to be very brief. In regard to the detail, CFO Draper will be describing.

## 第1四半期の振り返り

## 事業の概況

- 全体として販売動向はやや軟調
- 価格マネジメントと生産性向上活動の徹底により収益を確保

## 業績ハイライト

- 日本ではエレクトロニクス関連機器・工事の進行に加え、価格マネジメントが寄与
- 米国ではバルク・オンサイト以外の販売軟調

## 投資の状況

- 米国関税政策の影響を慎重に見極め
- リスクを厳しく審査しながら、成長のための投資を積極的に実行

## トピックス

- 新経営体制：新任取締役 1名
- Coregas社の事業取得手続きを7月1日付で完了

6 | July 31, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

それではまず、事業の概要でございます。非常に大まかに言いますと、全体的な販売の動向としては残念ながら力強いとは言えませんでした。こうした中で、それぞれの事業会社が価格マネジメント、それからコスト削減、いわゆるオペレーショナルエクセレンスという活動を非常に強く推進した結果、なんとか収益が確保できているという事は言えると思います。

為替の影響が前期比で見るとまたずいぶん大きく出ておりますので、それによる数字の影響というのかなり大きく出ております。

まず4月ですね。アメリカが関税政策を発表いたしまして、世界的にそのあとの展開が非常に見通しが立てにくいという困難な状況が続いたというのが、この第1四半期でございました。

当社の場合は、以前からお話ししておりますように、各事業会社がその場所で物を作って供給しているという、そういう事業形態でございますので、そういう意味では関税の影響を直接大きく受けるという事業形態ではございません。

世界経済全体への影響だとか、それぞれの国がどのくらいの関税率になるんだとか、産業の形がどういふふうになるのか、サプライチェーンとしてどうなるかとか、非常に多くのお客様が見通しがきかない中で、とにかく慎重になられていたということが言えると思います。

慎重になるということは、生産も設備投資もあまり大きく進まなかったということでございまして、産業のインフラたる私どもの事業も、あまり芳しい数字にはならなかったということでございます。

もちろん中には、これはもう事業や国によって若干違いますけども、非常に高いレベルで稼働を続けているお客さんもいらっしゃるしまして、そういったところとか、非常に慎重なアクションを起こされてい

## Review of the first quarter

## Business Overview

- Overall volume trends have a slight decline
- Maintain profit focus through price management and productivity improvement activities

## Performance Highlights

- In Japan, in addition to progress in construction of electronics-related equipment and installation, price management showing positive effect
- Sales of products other than bulk and onsite are weak in the US

## Investment Status

- Carefully assess the impact of US tariff policies
- Actively invest in growth while carefully examining risks

## Topics

- New management structure: 1 new director appointed
- Coregas acquisition process completed on July 1<sup>st</sup>

6 | July 31, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

To begin with, let me provide a general overview of our business. Broadly speaking, the overall sales trend has unfortunately not been strong. In this environment, each of our business units has been actively promoting price management, cost reduction, and what we call operational excellence. As a result of these efforts, we've managed to secure profitability to some extent.

The impact of exchange rates compared to the previous fiscal period has been quite significant, and this has had a considerable effect on our financial figures.

In April, the United States announced new tariff policies, which led to a prolonged period of global uncertainty and difficulty in forecasting developments. This characterized the first quarter. In our case, as we've mentioned before, each of our business units manufactures and supplies products locally. Therefore, our business model does not directly suffer major impacts from tariffs.

However, the broader effects on the global economy, the varying tariff rates in each country, changes in industrial structures, and shifts in supply chains have made it difficult for many of our customers to predict the future. As a result, they have generally adopted a cautious stance. This caution has led to limited progress in both production and capital investment. Consequently, our business, which serves as part of the industrial infrastructure, has not produced particularly favorable figures.

Of course, this varies somewhat depending on the business and the country. Some customers have continued operating at very high levels, while others have taken extremely cautious actions.

るところとか、そういったところを全部いろいろ出たなというのがこの第1四半期の数字でございます。

当社としては、とにかくそれでも引き続きしっかりとサービスを行って、よいものを提供するという活動を一生懸命、会社全体、グループ全体として取り組んでまいりました。今後もその姿勢は続けていこうと考えております。

繰り返しますと、それぞれの事業区域におけるセグメント状況は、後ほどアラン・ドレイパーから説明をしてもらいますが、業績ハイライトとしては、特に日本とアメリカについてちょっと私から触れます。

日本の事業はセグメント利益の額、利益率ともにこの第1四半期はここ数年の中で非常に高いレベルでまいりました。特に、エレクトロニクスの機器工事関係、この進捗が順調にいった結果、それが数字に反映されたということに加えて、今までバルクガスの価格マネジメントというのは進めておりましたが、昨年の後半にいわゆる特殊ガスとかヘリウムとか、バルクじゃないガスについてもお客様にご説明をして、ご理解いただいた結果、価格マネジメントというものが達成できたということで、なんとか適正な利益水準を保っていると言えると思います。

一方、アメリカは、かなり厳しい状況になっておりまして、6月になっていわゆるセパレートガスはだいぶ持ち直してきてはおりますが、その他の製商品の販売、それから機器関係の事業、これはとても低調でございました。第1四半期は結果としてかなり厳しい数字になりました。インフレとか仕入れコストの増加など、いろんな要素が当然ございますけども、アメリカにおきましても価格マネジメント、それから生産性の向上、これを強く頑張った結果、なんとか数字としてはある程度のカバーはできたかなと考えております。

続いて、投資の話をしていただきます。業績の数字にすぐ出てきているわけではありませんけれども、当社にとって設備投資というのはとても大事で、お客様に対してガスを安定供給する上で、この設備投資はやらなければならないことなんです。

この3カ月間というのは先ほどご説明しましたように、非常に不確実性のある不安定な世界経済というものを見越しまして、それをまず見極めるということが必要であろうということで、端的に言うと検討は進めるものの、実際の投資にゴーサインを私としては強く出しておりません。

実際に、設備投資の中でもどうしてもやらなければいけない修繕ですとか、そういった安定供給に必要なもの、これはもう継続してやっておりますけども、新規の投資案件については非常に慎重に見極めていたという事情がございます。

As a company, we have been wholeheartedly committed, as an entire company and group, to continuing to provide solid services and delivering excellent products.

We plan to maintain this approach moving forward as well.

To repeat, Alan Draper will later provide an explanation of the segment situation in each business area, but as performance highlights, I will touch a bit on Japan and the United States.

Japan's business has achieved both the highest segment profit amount and profit margin in the first quarter at a very high level compared to the past few years.

In particular, in relation to electronic equipment construction, the progress went smoothly, which was reflected in the numbers. In addition, although we had been managing bulk gas prices until now, in the second half of last year, we also provided explanations to customers regarding special gases, helium, and other non-bulk gases. As a result, we were able to achieve price management, and I think we can say that we have somehow maintained an appropriate level of profitability.

On the other hand, the situation in the United States has become quite severe. Although the so-called separated gas has considerably recovered as of June, sales of other products and the equipment-related businesses have been very sluggish.

The first quarter ended up with considerably harsh figures.

There are various factors such as inflation and rising procurement costs, but in the United States as well, as a result of strong efforts in price management and productivity improvement, I believe we were somehow able to cover the numbers to some extent.

Next, I would like to talk about investment.

Although it may not immediately be reflected in the performance figures, capital investment is very important for our company, and we must carry out this investment in order to ensure a stable supply of gas to our customers.

As I explained earlier, the past three months were expected to face a very uncertain and unstable global economy. It was necessary to first assess this situation, so to put it simply, while we continue to consider options, I personally have not given a strong go-ahead for actual investments.

In reality, even among capital investments, essential repairs that must be done and things necessary for stable supply have been continuously carried out. However, new investment projects have been being judged very carefully.

これは、私どもだけでできるわけではなくて、最初に言いましたように、お客様がやはりそのところはかなり慎重に見ていらっしゃるということもある関係で、それほど大きな話がたくさん出てきている環境ではございませんでした。

したがって、生産計画や生産の拠点、こういったものももしかしたらお客様の中で見直しをしている最中かもしれないということもありまして、私どもとしては、そのあたりを慎重に見極めるという、その期間がこの6月までの3カ月間でございました。

お客様の生産状況がガスの販売数量にもうそのまま直結いたしますから、やはりその生産が滞るということは私どものガスの販売も、それにつられて滞るといった状況がございました。

ただ、中には非常に高水準で稼働しているお客様もございますので、世界経済全体で見るとすべてが悪いということではございませんでしたので、そのあたりはこれからの明るい光の差し込んでいく部分かなということと。

それから、日本の立場で言いますと、一応、関税率が決まったと言ってもいいんだらうと思います。そこが定まると、ある程度、各産業が今後どういう形で事業を進めていくかという明確な方針が出てくると思います。したがって、当社もそれに負けないようにというか、それに対してしっかりと応えられるような設備投資計画を進めていこうと考えております。

この前の3カ月でも投資案件というものがどんどん出てきておりました、決してすべてがぱったりとなくなっているわけではなくて、慎重に検討をしているというのがこの3カ月間の状況だったと思います。今後も厳しいリスク審査というものは、当社として当然続けてまいりますので、ガーンと立ち上がった勢いで、すべてなんでも進めるということではもちろんございませんが、そこら辺は各産業がやはりタイミングを見計らって、一遍にぐっと立ち上がる可能性もありますので、非常に楽しみな状況がこの第2四半期以降あるんだらうと思っております。

後ほど設備投資のバックログの状況についてもお話しします。

それから、トピックスとして私どもは新しく新任の取締役を1名加えまして、新たな体制になっております。結構、新しい目線でいろいろご指摘をさせていただけるので、当社の戦略分野に対して大きな貢献をしていただけるのではないかなと思っております。

それから、大きなところではオーストラリアのCoregas社の事業買収手続きが7月1日で完了いたしましたので、第2四半期以降この部分の数字が当社の業績に順調に寄与するものと思っております。

This is not something we can do alone; as I mentioned at the beginning, because our customers have also been very cautious about this matter, it was not an environment where many major projects were coming up.

Accordingly, the production plan and the production bases might possibly be under review by the customers, so for us, the period to carefully assess that was the three months up to June.

Since the customer's production situation is directly linked to the volume of gas sales, whenever their production slowed down, our gas sales also experienced a corresponding slowdown.

However, since there are customers operating at a very high level, it was not the case that everything was bad when looking at the global economy as a whole, so I think this is an area where a bright light will shine in the future.

Also, from Japan's standpoint, I think it can be said that the tariff rates have been decided, at least in a sense.

Once that is decided, I believe each industry will present a clear policy on how to proceed with their businesses to some extent. Accordingly, our company is considering advancing capital investment plans that can firmly respond to that, in other words, so that we do not lose to it.

In the past three months, investment projects have been steadily emerging, so it's not the case that they have completely disappeared; I believe the situation over these three months has been one of careful consideration.

We will obviously continue with strict risk assessments in the future, so it is not that we will proceed with everything all at once with great momentum. However, each industry will likely gauge the timing, and there is a possibility that they will all surge at once, so I think there will be a very promising situation from the second quarter onward.

I will also talk about the situation of the backlog in capital investment later.

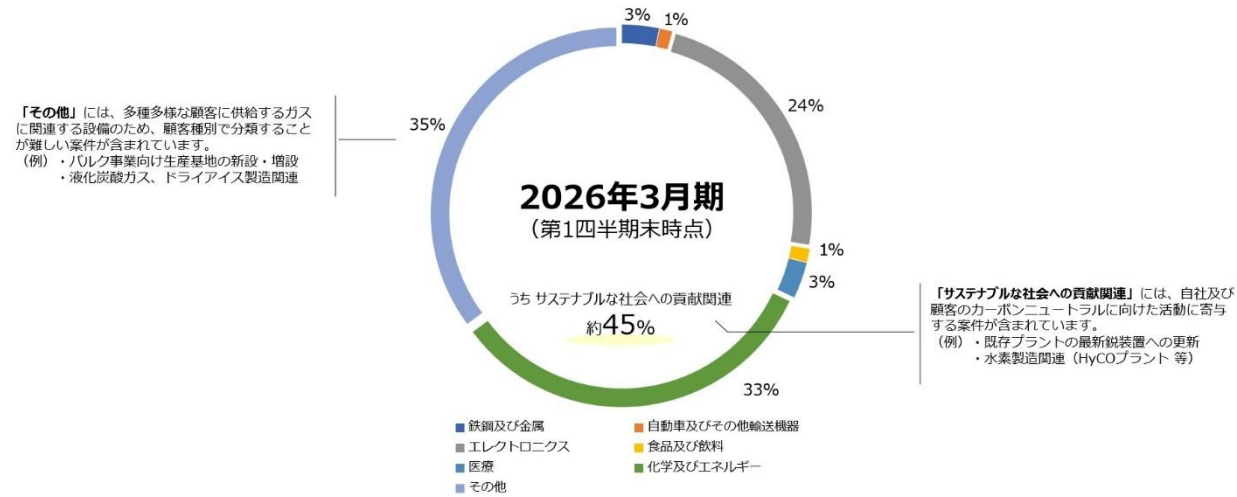
Also, as a topic, we have newly added one newly appointed director, and we have a new organizational structure.

They provide quite a few insights from a fresh perspective, so I believe they will make a significant contribution to our company's strategic areas.

Additionally, the business acquisition process of Coregas Australia Pty Ltd was completed on July 1, so from the second quarter onward, I expect this segment's numbers to steadily contribute to our company's performance.

1. Business Overview  
**持続的成長を支える重要な設備投資**

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



※なお、上記集計範囲は、当社グループ各社の取締役会が承認した未完成の投資案件であり、各案件の規模は約5億円以上、4百万平方メートル以上、4百万トン以上です。

7 | July 31, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

最後に、投資の実行計画のお話をさせていただきます。今、お話ししましたように、投資新規案件は抑えました。ですので、そういう意味では新規の例えばオンサイトですとか、新しい空気分離装置ですとか、という投資がぼんと増えてはいません。

ですが、完成したものとか、それから社内設備の修繕ですとか、追加の設備ですとかこういったものも入れますと、金額的にはあまり変わらなかったかなというふうに言えます。

ただこの中には、すぐに生産に直結するわけではないんですけども、当社がこれからの先の需要を取り入れていく、あるいは先の需要を喚起してお客様に提案していくためにとても重要だと思っている R&D センター、開発センターですね。これの数字も実は若干ですけども入っておりますので、そういったところを考えると、実際にお客様に対応する設備としては若干減ってるのかなという感じもしますが、金額的にはほとんど変わっておりません。

先ほど申しましたように、第2クォーター、第3クォーター以降、溜まっている、滞っている投資案件が一掃に出てくると思っておりますので、非常に期待してると同時に、逆に製造の立場としてはかなり忙しくなるのではないかなと考えております。

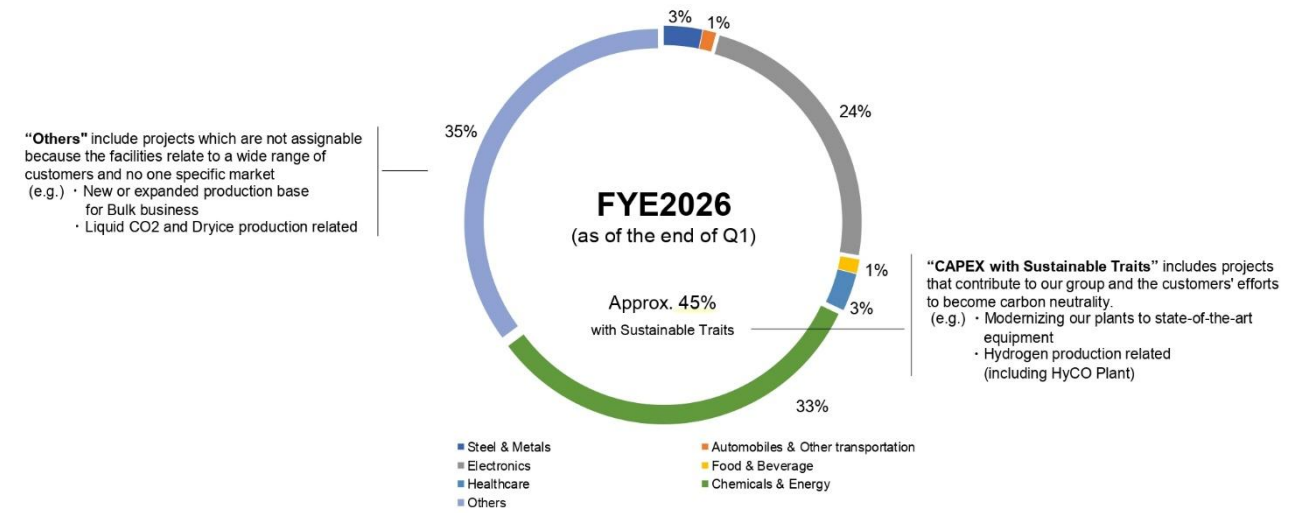
私のほうからはここでおしまい、あとは CFO のアラン・ドレイパーより、四半期の決算状況についてご説明させていただきます。お願いします。

**Draper:** Thank you very much, Hamada-san, and thanks, everyone, for being here today.

Let me begin by reviewing our consolidated performance for Q1 of FYE2026, followed by a summary of regional results.

1. Business Overview  
**Key CAPEX for our sustainable growth**

Significant investment opportunities; diversified capital portfolio; aligned with our NS Vision 2026.



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

7 | July 31, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

Finally, I would like to talk about the implementation plan for investments.

As I just mentioned, we have restrained new investment projects. Therefore, in that sense, new investments such as on-site facilities or new air separation units have not suddenly increased.

However, if we include completed projects, internal equipment repairs, and additional equipment, the total amount might not have changed much.

Having said that, although this does not immediately lead to production, I believe the R&D center and development center are very important for our company to incorporate future demand and to stimulate future demand to propose to our customers. Actually, a small portion of the figures include this as well, so considering that, while it might feel like the facilities for directly serving customers have slightly decreased, the amount in value has hardly changed.

As I mentioned earlier, I believe that in the second quarter and from the third quarter onwards, the accumulated and pending investment projects will all emerge at once, so while I have very high expectations, from the manufacturing standpoint, I also think it will become quite busy.

That will be all from my side. Next, Mr. Alan Draper, our CFO, will explain the quarterly financial results.

Please go ahead.

**ドレイパー:** 濱田さん、ありがとうございます。そして皆様、本日はお集まりいただき、ありがとうございます。

2. Q1 FYE2026 Business performance  
Consolidated results

- Revenue decreased by 4.4% year-on-year due to foreign exchange impact and lower volume, while core operating profit landed at -5.7% year-on-year..
- Core operating income increased in Japan and Thermos, while it decreased in the United States, Europe, Asia & Oceania.
- Efforts in price management and productivity improvement are continuing.

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY		
	Q1 (Apr. - Jun.)	Q1 (Apr. - Jun.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	329.2	314.7	-14.5	-4.4%	-0.1%
Core operating income	48.3	45.6	-2.7	-5.7%	-1.0%
Core OI margin	14.7%	14.5%			
Non-recurring profit and loss	-0.3	-0.0	+0.3		
Operating income (IFRS)	47.9	45.5	-2.4	-5.1%	
OI margin	14.6%	14.5%			
EBITDA margin	23.6%	23.8%			
Finance costs	-5.0	-5.5	-0.5		
Income before income taxes	42.9	39.9	-3.0	-6.8%	
Income tax expenses	13.2	10.7	-2.5		
Net income	29.6	29.2	-0.4	-1.3%	
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	29.0	28.3	-0.7	-2.4%	
NI margin	8.8%	9.0%			
Net income attributable to non-controlling interests	0.5	0.8	+0.3		

Revenue Analysis

	YoY % Change
Revenue Growth	-4.4%
FX	-4.3%
Price	+2.1%
Pass-through & Surcharge	-0.5%
Volume / Mix	-2.5%
Others	+0.8%

• Price Management status: Solid  
 • Pass-thru & Surcharge: Flat  
 • Volume / Mix: Soft  
 • Others: Contributions from equipment and installation projects in Japan and business acquisitions in Europe and Australia, etc.

Please turn to slide nine, please.

From April 1 to June 30, 2025, consolidated sales declined 4.4% compared to the same period last year. However, excluding the foreign exchange impact of approximately JPY14.2 billion, the actual decrease was just 0.1%.

Core operating profit was down 5.7% but excluding currency effects of around JPY2.2 billion, the decline was 1%. Our core operating margin was 14.5%, a slight decrease of 20 basis points, while EBITDA margin improved by 20 basis points to 23.8%.

As shown on the right-hand side of this page, revenue was impacted by several factors: currency fluctuations had a negative effect of 4.3%; volumes declined by 2.5%. Additionally, pass-through adjustments and surcharges contributed to a 0.5% decrease.

Compared to the same period last year, the margin decline was largely driven by inflationary pressures, including rising labor, logistics, and material costs. Softer volumes also offset the benefits of our price management and operational excellence initiatives. Last year also had some favorability that did not repeat this year.

まずは連結業績、2026年3月期第1四半期について振り返りまして、地域別の結果について概要を話します。

2. 2026年3月期 第1四半期業績  
業績概要

- 主に為替影響、数量減少により売上収益は前年同期比-4.4%の減収、コア営業利益は同-5.7%で着地
- コア営業利益は、日本、サーモスで増益、米国、欧州、アジア・オセアニアでは減益
- 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	2026年3月期	前年同期比		為替影響を除き 増減率
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	329.2	314.7	-14.5	-4.4%	-0.1%
コア営業利益	48.3	45.6	-2.7	-5.7%	-1.0%
コア営業利益率	14.7%	14.5%			
非経常項目	-0.3	-0.0	+0.3		
営業利益 (IFRS)	47.9	45.5	-2.4	-5.1%	
営業利益率	14.6%	14.5%			
EBITDAマージン	23.6%	23.8%			
金融損益	-5.0	-5.5	-0.5		
税引前四半期利益	42.9	39.9	-3.0	-6.8%	
法人所得税	13.2	10.7	-2.5		
四半期利益	29.6	29.2	-0.4	-1.3%	
(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	29.0	28.3	-0.7	-2.4%	
四半期利益率	8.8%	9.0%			
非支配持分に帰属する四半期利益	0.5	0.8	+0.3		

売上増減要因

	前年同期比
売上増減率	-4.4%
為替換算	-4.3%
価格	+2.1%
パススルー・サーチャージ	-0.5%
数量・販売構成	-2.5%
その他	+0.8%

- 価格マネジメント状況: 着実
- パススルー・サーチャージ: 前期並み
- 数量・販売構成: 軟調
- その他: 日本における機器・工事業件、欧州や豪州における事業買収案件の貢献等

ページ9を開いてください。

2025年4月1日から6月30日までの期間、連結売上高4.4%、前年同期比減少です。しかし、為替影響であります約142億の影響を除きますと、実質的な減少はわずか0.1%でした。コア営業利益は5.7%減少しましたが、だいたい22億円相当の為替益を除きますと、減少率は1.0%でした。

コア営業利益率は14.5%。これは20ベーシスポイントのわずかな減少となりました。EBITDAマージンは20ベーシスポイント改善しまして、23.8%となっています。

このページの右側に示されているとおり、売上高にはいくつかの要因が影響しております。為替変動、マイナス4.3%、数量減でマイナス2.5%、また、パススルーおよびサーチャージの影響により、0.5%の減少となりました。

前年同期と比較しますと、マージンの減少は主にインフレ圧力、例えば労務費、物流費、材料費上昇によるものであります。さらに、出荷数量の減少が当社の価格マネジメント、オペレーショナルエクセレンス施策による効果を相殺しました。前年にあった一時的プラス要因も今年は繰り返されませんでした。

3. FYE2026 Full-term Forecast

Consolidated forecast

	FYE2025	FYE2026	YoY		FYE2026	
	Full-term	Full-term forecast	Difference	% Change	Full-term forecast	% Change
(Unit: ¥ bn.)		(Announced on May 12, 2025)			(est. FX)	
Revenue	1,308.0	1,290.0	-18.0	-1.4%	1,328.8	+1.6%
Core operating income	189.1	191.0	+1.9	+1.0%	197.2	+4.3%
Core OI margin	14.5%	14.8%			14.8%	
Non-recurring profit and loss	-23.2	0.0	+23.2		0.0	
Operating income (IFRS)	165.9	191.0	+25.1	+15.1%	197.2	+18.9%
OI margin	12.7%	14.8%			14.8%	
EBITDA margin	23.3%	24.1%			24.1%	
Finance costs	-20.6	-22.5	-1.9		-23.0	
Income before income taxes	145.2	168.5	+23.3	+16.0%	174.2	+20.0%
Income tax expenses	43.3	49.0	+5.7		50.5	
Net income	101.9	119.5	+17.6	+17.2%	123.7	+21.4%
(Attribution of net income)						
Net income attributable to owners of the parent	98.7	116.0	+17.3	+17.4%	120.2	+21.7%
NI margin	7.6%	9.0%			9.0%	
Net income attributable to non-controlling interests	3.1	3.5	+0.4		3.5	
Forex (Unit: JPY)						
USD	152.57	141.00			152.57	
EUR	163.66	162.00			163.66	
AUD	99.27	90.00			99.27	

16 | July 31, 2025 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

Please turn to slide 16.

We expect the current softness in volume to persist through the remainder of the fiscal year, given the ongoing uncertainty in the global economic environment. Despite this, we remain focused on disciplined price management and continued improvements in operational efficiency.

At this time, we maintain our full-year forecast. We have several initiatives that are expected to contribute to both sales and profit this year. These include the recent acquisition of Coregas, as mentioned by Hamada-san in Australia, which occurred on July 1. In addition, we have a start-up of a new on-site plant serving a customer in the United States.

We anticipate near-term growth, specialty gases and equipment, to support our confidence in achieving our forecast.

3. 2026年3月期 通期業績予想  
業績概要

	2025年3月期	2026年3月期	前期比		2026年3月期	
	通期	通期予想	増減額	増減率	通期予想	増減率
(単位: 十億円)		(2025年5月12日発表)			(決算影響なし)	
売上収益	1,308.0	1,290.0	-18.0	-1.4%	1,328.8	+1.6%
コア営業利益	189.1	191.0	+1.9	+1.0%	197.2	+4.3%
コア営業利益率	14.5%	14.8%			14.8%	
非経常項目	-23.2	0.0	+23.2		0.0	
営業利益 (IFRS)	165.9	191.0	+25.1	+15.1%	197.2	+18.9%
営業利益率	12.7%	14.8%			14.8%	
EBITDAマージン	23.3%	24.1%			24.1%	
金融損益	-20.6	-22.5	-1.9		-23.0	
税引前利益	145.2	168.5	+23.3	+16.0%	174.2	+20.0%
法人所得税	43.3	49.0	+5.7		50.5	
当期利益	101.9	119.5	+17.6	+17.2%	123.7	+21.4%
(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	116.0	+17.3	+17.4%	120.2	+21.7%
当期利益率	7.6%	9.0%			9.0%	
非支配持分に帰属する当期利益	3.1	3.5	+0.4		3.5	
為替レート (円)						
USD (米ドル)	152.57	141.00			152.57	
EUR (ユーロ)	163.66	162.00			163.66	
AUD (豪ドル)	99.27	90.00			99.27	

16 | July 31, 2025 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

16 ページ目をご覧ください。

世界経済の環境の不確実性が続く中、当期の残りの期間においても現在の出荷数量の軟調な傾向が続くと予想しています。引き続き、厳格な価格マネジメントおよびオペレーション効率の継続的な改善に注力いたします。

現時点では、通期予想を据え置いています。今年度、売上と利益の両方に貢献すると期待されております複数の取り組みがあります。濱田さんが言及されましたオーストラリアの Coregas 社ですね。7月1日に買収が行われておりますし、アメリカでの顧客向けに寄与する新オンサイトプラントの稼働開始も含まれております。

特殊ガス、また関連機器の短期的な成長も見込んでおりまして、予想達成への確信を裏付けております。



## Condensed consolidated statements of Cash flows

(Unit : ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY	
	Q1	Q1	Difference	% Change
Income before income taxes	42.9	39.9	-3.0	-6.8%
Depreciation and amortization	29.4	29.2	-0.2	
Changes in working capital	-2.2	-5.7	-3.5	
Others	-35.9	-21.8	+14.1	
<b>Cash flows from operating activities</b>	<b>34.1</b>	<b>41.6</b>	<b>+7.5</b>	<b>+22.1%</b>
Capital expenditures	-46.7	-25.0	+21.7	
Investments and loans	-0.0	-0.6	-0.6	
Others (asset sales, etc.)	0.5	6.1	+5.6	
<b>Cash flows from investing activities</b>	<b>-46.2</b>	<b>-19.5</b>	<b>+26.7</b>	<b>-57.6%</b>
<b>Free cash flow</b>	<b>-12.0</b>	<b>22.0</b>	<b>+34.0</b>	<b>—</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>	<b>1.5</b>	<b>-0.5</b>	<b>-2.0</b>	<b>—</b>

24 | July 31, 2025 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

Please turn to page 24.

Operating cash flow increased by 22% compared to the same period last year, driven primarily by a reduction in corporate income tax payments. This strong performance reflects the underlying resilience of our business and our continued focus on cash generation.

Cash flow from investing activities declined 57%. As Hamada-san mentioned, we slowed down capital expenditures in response to uncertainty surrounding US tariff policy. This was a deliberate and strategic slowdown to ensure prudent capital allocation during a period of uncertainty.

Looking ahead, we remain committed to proactive investment. We will continue to evaluate each project carefully with strong emphasis on profitability, strategic fit, and long-term value creation.

## 要約キャッシュ・フロー計算書

(単位：十億円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	
	第1四半期	第1四半期	増減額	増減率
税引前利益	42.9	39.9	-3.0	-6.8%
減価償却費・償却費	29.4	29.2	-0.2	
運転資金増減	-2.2	-5.7	-3.5	
その他	-35.9	-21.8	+14.1	
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>34.1</b>	<b>41.6</b>	<b>+7.5</b>	<b>+22.1%</b>
設備投資	-46.7	-25.0	+21.7	
投融資	-0.0	-0.6	-0.6	
その他（資産売却等）	0.5	6.1	+5.6	
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-46.2</b>	<b>-19.5</b>	<b>+26.7</b>	<b>-57.6%</b>
<b>フリー・キャッシュ・フロー</b>	<b>-12.0</b>	<b>22.0</b>	<b>+34.0</b>	<b>—</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>1.5</b>	<b>-0.5</b>	<b>-2.0</b>	<b>—</b>

24 | July 31, 2025 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

24 ページをご覧ください。

営業キャッシュ・フローは、前年同期比で 22.1%増加しました。主な要因は法人所得税の支払減少です。この堅調な実績は、当社ビジネスの基盤的な強靱さ、キャッシュ創出への継続的な注力を反映しています。

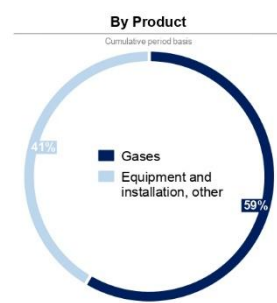
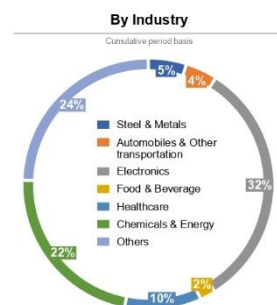
投資活動によるキャッシュ・フローは、57.6%減少です。濱田さんから言及がありましたけれども、アメリカの関税を巡る不確実性に対応して資本的支出を抑制しているからです。この減速は、慎重な資本配分を確保するため、意図的、戦略的判断で行いました。今後に向けて引き続き積極的な投資を行ってまいります。同時に利益性、戦略的適合性、長期的な価値創出を重視してプロジェクトを慎重に評価してまいります。

2. Q1 FYE2026 Business performance  
Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY		
	Q1 (Apr. - Jun.)	Q1 (Apr. - Jun.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	100.9	97.4	-3.5	-3.5%	-3.3%
Segment income	11.5	13.3	+1.8	+15.6%	+15.9%
Segment OI margin	11.5%	13.7%			
EBITDA margin	15.9%	18.6%			

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

- Industrial gas-related sales down from lower volumes despite price management
- Equipment and installation sales increased from medium/large electronics projects, while industrial gas-related declined
- Segment income increased due to price management and lower electricity costs



\*Percentages may not add up to 100% due to rounding.

Now let me move on to performance by region. Please turn to slide 10.

In Japan, revenue totaled JPY97.4 billion, a decrease of JPY3.5 billion or 3.5% compared to the same period last year. While pricing was effective and sales of electronics-related equipment and construction remained strong, overall gas shipments did decline. In addition, one-time lease sales recorded in the previous year more than offset the positive contributions, resulting in a YoY revenue decline.

Segment income rose by 15.6% to JPY13.3 billion, supported by lower-than-expected electricity costs, continued progress in operational efficiency as well. As a result, the segment income margin improved by 220 basis points to 13.7%, and the EBITDA margin increased by 270 basis points to 18.6%.

2. 2026年3月期 第1四半期業績  
日本

(単位：十億円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比		
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	100.9	97.4	-3.5	-3.5%	-3.3%
セグメント利益	11.5	13.3	+1.8	+15.6%	+15.9%
セグメント利益率	11.5%	13.7%			
EBITDAマージン	15.9%	18.6%			

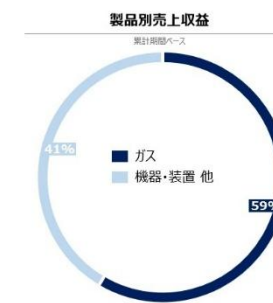
前年同期比の増減要因、その他のコメント

- 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・工場の売上収益は、エレクトロニクス関連の中大型案件により増収も、産業ガス関連は減収
- セグメント利益は、価格マネジメントと電力代の落ち着きが寄与し増益

では、地域別業績です。10 ページ目をご覧ください。

日本では売上収益 974 億円で、前年同期比で 35 億円、3.5%減少しております。価格マネジメントが効果を発揮したことや、電子関連機器や工事向け販売は堅調に推移したものの、ガス全体の出荷量は減少しました。昨年の一過性のリース売上高が今期のプラス効果よりも大きかったということで、対前年同期比で減収となりました。

コア営業利益は、電力コストの想定以上の抑制と業務効率化の進展により、15.6%増の 133 億円となりました。これにより、セグメント利益率は 220 ベースポイント改善し、13.7%。EBITDA マージン 270 ベースポイント改善し、18.6%となりました。



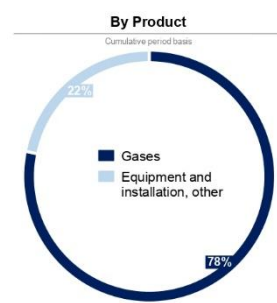
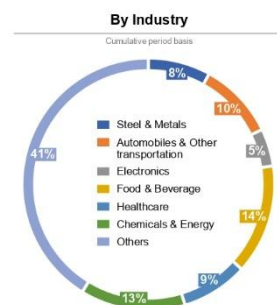
\*数値は四捨五入して表示しており、合計が100%とならない場合があります。

2. Q1 FYE2026 Business performance  
United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	Difference	YoY	
	Q1 (Apr. - Jun.)	Q1 (Apr. - Jun.)		% Change	% Change exc. FX
Revenue	92.6	83.9	-8.7	-9.3%	-0.2%
Segment income	14.8	11.4	-3.4	-22.6%	-14.6%
Segment OI margin	16.0%	13.6%			
EBITDA margin	28.2%	26.6%			

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

- Industrial gas-related sales increased mainly due to price management and higher bulk and onsite volumes
- Equipment and installation sales declined in both industrial gas and electronics-related
- Segment income decreased despite price management and productivity improvement initiatives, primarily due to FX impact and decreased hardgoods, package, and helium volumes



\*Percentages may not add up to 100% due to rounding.

11 | July 31, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

Please turn to slide 11.

In the United States, revenue was JPY83.9 billion, a YoY decline of 9.3%. However, when excluding foreign exchange impact of approximately JPY8.4 billion, revenue was nearly flat, down just 0.2%. Shipments of air separation gases and carbon dioxide increased, supported by steady progress in price management.

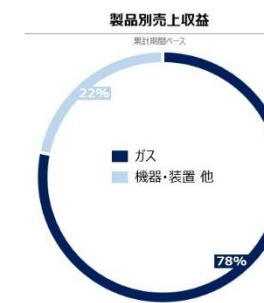
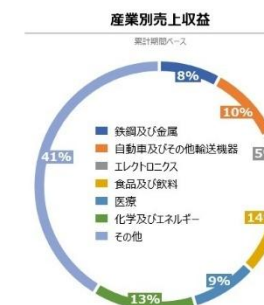
However, volumes for hardgoods and packaged gases remained soft. Equipment and installation activity, both in industrial and electronics-related segments was weak. Segment income was impacted by the decline in hard goods and packaged gas volumes despite effective productivity and pricing efforts. As a result, segment income fell 22.6% to JPY11.4 billion.

2. 2026年3月期 第1四半期業績  
米国

(単位: 十億円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比		為替影響除き 増減率
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	92.6	83.9	-8.7	-9.3%	-0.2%
セグメント利益	14.8	11.4	-3.4	-22.6%	-14.6%
セグメント利益率	16.0%	13.6%			
EBITDAマージン	28.2%	26.6%			

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、主に価格マネジメント効果、パレク、オンサイトの出荷数量増加により増収
- 機器・工場の売上収益は、産業ガス・エレクトロニクス関連共に減収
- 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り組みがあったものの、主に為替影響、ハードグッズ、パッケージガス、ヘリウムの出荷数量減少により減益



\*数値は四捨五入して表示しており、合計が100%とならない場合があります。

11 | July 31, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

11 ページをご覧ください。

米国の売上収益は 839 億円で、前年同期比 9.3%の減でした。しかし、約 84 億円の為替影響を除くと売上収益はわずか 0.2%の減少にとどまり、ほぼ前年並みとなりました。セパレートガスや炭酸ガスの出荷量は、価格マネジメントの順調な進展を背景に増加しました。

一方で、ハードグッズとパッケージガスの出荷量は低調でした。産業ガスおよびエレクトロニクス関連における機器工事も軟調でした。生産性や価格マネジメントの取り組みにも関わらず、ハードグッズとパッケージガスの出荷量減がセグメント利益に影響しました。結果、セグメント利益は 22.6%減の 114 億円となりました。

2. Q1 FYE2026 Business performance  
Europe

(Unit: ¥ bn.)	YoY		YoY		% Change exc. FX
	FYE2025 Q1 (Apr. - Jun.)	FYE2026 Q1 (Apr. - Jun.)	Difference	% Change	
Revenue	85.0	82.4	-2.6	-3.1%	-0.2%
Segment income	16.6	16.0	-0.6	-3.6%	-0.7%
Segment OI margin	19.6%	19.5%			
EBITDA margin	31.7%	31.9%			

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

- Industrial gas-related sales declined due to lower volumes despite positive price management
- Equipment and installation sales increased from the acquired Italian plant engineering company acquired in the previous fiscal year
- Segment income decreased despite price management and productivity improvement initiatives, primarily due to FX impact and slightly lower volumes



12 | July 31, 2025 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

Please see the next page.

In Europe, revenue was JPY82.4 billion, a decrease of JPY2.6 billion or 3.1% compared to the same period last year. Excluding the foreign exchange impact of approximately JPY2.4 billion, revenue was essentially flat YoY. Although gas shipment declined, this was offset by effective price management, ongoing productivity improvements, and contributions from Polaris, which is the plant engineering company we acquired last year.

Segment income was impacted by a foreign exchange loss of approximately JPY400 million and the decrease in gas shipment volume, which offsets the benefit of pricing and productivity. As a result, segment income declined 3.6% YoY to JPY16 billion.

2. 2026年3月期 第1四半期業績  
欧州

(単位：十億円)	前年同期比		前年同期比		為替影響除き 増減率
	2025年3月期 第1四半期 (4-6月期)	2026年3月期 第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	85.0	82.4	-2.6	-3.1%	-0.2%
セグメント利益	16.6	16.0	-0.6	-3.6%	-0.7%
セグメント利益率	19.6%	19.5%			
EBITDAマージン	31.7%	31.9%			

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・工場の売上収益は、前期に買収したイタリアのプラントエンジニアリング会社が寄与し増収
- 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、主に為替影響とガス出荷数量減少により減益

12 | July 31, 2025 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

次のページをご覧ください。

欧州の売上収益は 824 億円で、前年同期比 26 億円、3.1%の減少となりました。為替影響、約 24 億円を除くと、売上収益は前年並みでありました。ガス出荷量は減少しましたが、価格マネジメントや生産性向上の継続、そして昨年買収したプラントエンジニアリング会社、Polaris の貢献で相殺しています。

セグメント利益は、約 4 億円の為替差損とガス出荷量の減少により、価格、生産性改善の効果が相殺される形となりました。結果、セグメント利益は前年同期比 3.6%減の 160 億円となりました。

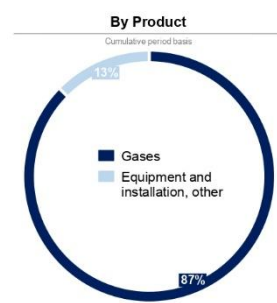
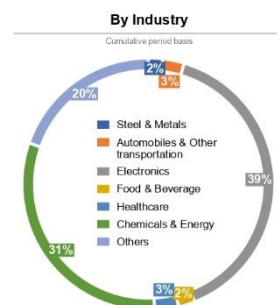


2. Q1 FYE2026 Business performance  
Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY		
	Q1 (Apr. - Jun.)	Q1 (Apr. - Jun.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	42.4	42.3	-0.1	-0.3%	+7.6%
Segment income	4.3	3.4	-0.9	-20.4%	-13.1%
Segment OI margin	10.2%	8.1%			
EBITDA margin	16.9%	15.2%			

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

- Industrial gas-related sales declined due to FX impact and lower volumes despite the contribution from the Australian LP gas sales business acquired in the previous fiscal year and positive price management
- Electronics-related sales increased as equipment and installation performed steadily
- Segment income decreased primarily due to FX impact and lower volumes, and higher labor related costs



\*Percentages may not add up to 100% due to rounding.

Please turn to page 13. Asia & Oceania segment.

Revenue in Asia & Oceania was JPY42.3 billion, a slight decrease of JPY0.1 billion or 0.3% compared to the same period last year. However, this includes a foreign exchange impact of approximately JPY3.1 billion, excluding net sales increased by 7.6%. The growth was supported by contributions from the LPG sales business in Australia, which we acquired last fiscal year, as well as the effect of price revisions. Electronics-related equipment and construction activity also remained strong across the region.

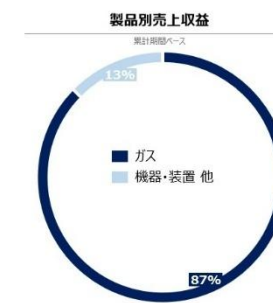
However, segment income declined by JPY900 million or 20.4% to JPY3.4 billion. While foreign exchange had a negative impact of JPY300 million, other factors, including lower sales volume, increased labor, and logistics costs also contributed to the decline.

2. 2026年3月期 第1四半期業績  
アジア・オセアニア

(単位：十億円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比		
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	為替影響除き 増減率
売上収益	42.4	42.3	-0.1	-0.3%	+7.6%
セグメント利益	4.3	3.4	-0.9	-20.4%	-13.1%
セグメント利益率	10.2%	8.1%			
EBITDAマージン	16.9%	15.2%			

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、前期に取得した豪州のLPGガス販売事業の寄与や価格マネジメント効果があったものの、為替影響や製商品の出荷数量減少により減収
- エレクトロニクス関連の売上収益は、機器・工事が堅調に推移し増収
- セグメント利益は、主に為替影響、製商品の出荷数量減少、人件費の上昇により減益



\*数値は四捨五入して表示しており、合計が100%とならない場合があります。

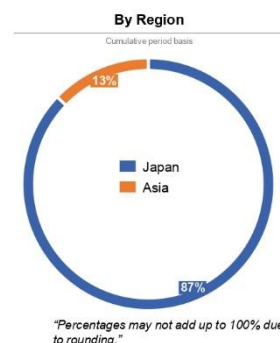
つづいて、13 ページです。

アジア・オセアニアです。売上収益は 423 億円、前年同期比で 1 億円、0.3%の微減でした。しかし、約 31 億円の為替影響を含んでおり、これを除くと、売上収益は 7.6%増です。成長は、前年度に買収した豪州の LPG 販売事業や価格マネジメントの効果によって支えられました。エレクトロニクス関連機器、工事も地域全体で堅調に推移しました。

セグメント利益は 9 億円、20.4%減の 34 億円となりました。約 3 億円の為替影響に加え、販売数量の減少や人件費、物流費の増加も減益要因となりました。

2. Q1 FYE2026 Business performance  
Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	Difference	YoY	
	Q1 (Apr. - Jun.)	Q1 (Apr. - Jun.)		% Change	% Change exc. FX
Revenue	8.2	8.6	+0.4	+4.6%	+5.4%
Segment income	1.2	1.7	+0.5	+38.6%	+38.4%
Segment OI margin	15.0%	19.9%			
EBITDA margin	20.1%	24.7%			



YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Sales in Japan increased from new product launches, while sales in Korea sales declined</li> <li>Segment income increased due to increased sales effects in Japan, cost reduction effects, and lower USD based production costs</li> </ul>	

14 | July 31, 2025 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

Lastly, please turn to 14.

Thermos recorded revenue of approximately JPY8.6 billion, an increase of JPY400 million or 4.6% compared to the same period last year. While sales in South Korea was somewhat soft, performance in Japan, which is Thermos' largest market, was strong, driven by the successful product launch, which occurred. Production facilities across the Asia region also delivered solid performance.

Segment income rose by 38.6% to JPY1.7 billion, supported by the favorable sales, continued cost reduction efforts, and lower production costs.

This concludes my overview of the materials.

Before we begin the Q&A, I encourage you to take a look at the appendix, which includes additional information you may find helpful, addressing topics such as key management indicators on page 22, a summary of Q1 results by region on page 26, and trends in revenue and segment income by region on page 28.

I will now pass the call back over to Ishimoto-san, which will provide the instructions for the Q&A. Thank you for your time and attention.

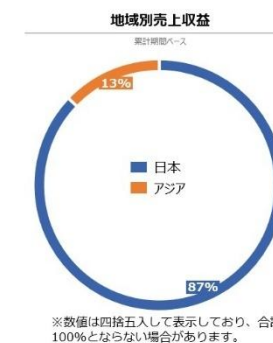
質疑応答 (敬称略)

石本 [M]: 濱田社長、ドレイパーCFO、ご説明ありがとうございました。

これから質疑応答のお時間とさせていただきますが、留意点を申し上げます。

2. 2026年3月期 第1四半期業績  
サーモス

(単位: 十億円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比		為替影響除き 増減率
	第1四半期 (4-6月期)	第1四半期 (4-6月期)	増減額	増減率	
売上収益	8.2	8.6	+0.4	+4.6%	+5.4%
セグメント利益	1.2	1.7	+0.5	+38.6%	+38.4%
セグメント利益率	15.0%	19.9%			
EBITDAマージン	20.1%	24.7%			



前年同期比の増減要因、その他のコメント	
<ul style="list-style-type: none"> <li>日本では新製品投入により増収も、韓国では減収</li> <li>セグメント利益は、日本における増収効果やコスト削減効果、米ドル安に伴う製造コスト削減により増益</li> </ul>	

14 | July 31, 2025 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q1 results

最後に、14 ページをご覧ください。

サーモスの売上収益は約 86 億円で、前年同期比 4 億円、4.6%増となりました。韓国での売上はやや軟調でしたが、サーモス最大市場である日本では、新製品の成功により好調でした。

アジア地域の生産拠点も堅調な実績でありました。好調な販売と継続的なコスト削減および生産コスト削減の取り組みにより、セグメント利益は 38.6%増の 17 億円となりました。

以上で資料の説明を終わります。

質疑に入る前に、Appendix もぜひご覧ください。

22 ページの重要経営指標、26 ページの地域別 1Q 業績サマリー、28 ページの売上収益とセグメント利益の地域別推移など、参考情報が掲載されています。

それでは、質疑の進行担当の石本さんにお返しします。ご清聴ありがとうございました。

Question & Answer (without honorifics)

Ishimoto [M]: President Hamada and CFO Draper, thank you very much for your presentation.

We now would like to take time for Q&A. There's a housekeeping announcement.

As mentioned at the beginning of this conference, if you would like to communicate in the Q&A session in English, please join us via English audio line in Zoom. Please note that when Draper, an English speaker, answers your

説明会冒頭で申し上げましたとおり、質疑応答の際に英語でのコミュニケーションを希望される方は、Zoomの英語音声回線からご参加ください。英語スピーカーのドライバーが回答する際の日本語音声回線では、同時通訳者による翻訳音声を配信いたしますので、あらかじめご了承ください。

また、同時通訳者による通訳音声を配信しておりますので、質問される皆様におかれましては、多少ゆっくりお話しいただく、あるいはできるだけ簡潔にご質問いただくなど、ご配慮、ご協力いただけると幸いです。

当社より指名されましたら、続いて質問内容をお話してください。ご質問される際には、最初に会社名、お名前をお伝えいただいて、ご質問は一问一答の形式にご協力をお願いいたします。

なお、ご質問の内容は、プレゼンテーションとともに、音声データとしても一時的に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け付け順に質問をお受けしたいと思います。

UBS証券の大村様、ご質問をお願いいたします。

**大村 [Q]**：UBS証券の大村です。よろしく申し上げます。私からは2点ありまして。

まず、少し包括的な質問になってしまうんですけども、事業環境あまり芳しくないということでコメントいただきましたが、各エリアと産業別にどのような事業環境なのかというのを、少し細かく教えていただければと思います。可能であれば、説明会資料に沿った地域別の右の図表ですね。産業別の売上収益をいただけてますけれども、これに沿って特徴あるところをコメントいただければと思います。これが1点目です。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。できる限りお伝えしたいと思います。

私のほうがお話しして、もし加えて説明するところがあれば、アラン・ドライバーからまた補足をしてもらおうと思います。

まず日本でございますが、ガスの出荷量は若干ですが減少気味でございました。先ほど説明したように、価格、プライシングで何とかそこは頑張ったということでございますが、伸びたのがやっぱり半導体関係の設備機器工事ですね。これが完工して実際の数字に加算されたということが非常に大きく寄与して、日本としては頑張った数字、特に利益面で頑張った数字になったということが言えると思います。あとは、電気代がちょっと安定してますので、その部分でいい数字を取り込めているということです。

アメリカの場合は、いろいろ区分けが難しいんですけども、産業ガス分野全体としては芳しくなかったです。パッケージなんか落ち込んだり、CO2関係も落ち込んだりしましたが。先ほど触れたと思いま

questions, the Japanese audio on Zoom will be translated by our simultaneous interpreter. In addition, we would appreciate it if you could pay attention to your talking speed or kindly provide concise questions as we will be providing interpretation audio by a simultaneous interpreter.

Once you have been nominated by us, please tell us what your question is. When you ask a question, please tell us your company name and your name first and then ask your question in a one-question, one-answer format.

Please note that your questions will be posted on our corporate website along with our presentation and also temporarily with audio data. That is all the information I have for you.

We will now take your questions in the order of receipt until the scheduled ending time.

From UBS Securities, Mr. Omura, please.

**Omura [Q]**: Omura of UBS Securities. Great to talk to you.

There are two questions. First of all, rather a holistic view where the business environment isn't very strong for you, that was the comment, but by area versus by industry or sectors, what are the business environments? And I'd like to hear more breakdowns by region and industry. If you could refer to some of the pages on the regional table toward the right, there are industry-based profitability that you are presenting. And if you could highlight some of the characters and tendencies, it would be appreciated.

**Hamada [A]**: Thank you very much for your question. As much as possible, I would like to give colors in regard to the regions and industry.

I will be briefing you at the beginning and if there's any additions, we'd like to ask Draper to add on later.

First, regarding Japan. Our gas shipment volume was slightly down. In fact, as explained earlier, through pricing, we were able to keep our profit and yet what was growing was that equipment for the semiconductor there actually started to be commissioned. As such, that was a positive impact. And therefore, Japan, particularly in the income side, we were able to do quite well. Electricity power cost is stable at this moment and therefore, we were able to record relatively good performance.

In the case of the United States, it is a bit difficult to classify, but industrial sector on the whole was sluggish. Packaged products were sluggish and also CO2-related area was sluggish as well, but as I mentioned earlier, in June, the bulk gas started to recover. Yet on the whole, the overall environment has not been really favorable.

And for equipment installment, perhaps I should call this "electronics." For example, the specialty gas or facility equipment. About three years ago, we expected that US market would take off and yet it is not taking off yet at this moment, and therefore, performance is sluggish. That is the US situation.

すけども、6月になっていわゆるバルクガスが回復してきているという傾向があります。ただ、全般的に言いますと、そんなにいい状況ではないなという感じです。

それから、機器工事関係といってもあまり大きくなくて、エレクトロニクスという表現のほうが正しいかもしれませんが、いわゆる特殊材料ガスですとか、設備関係、機器関係ですね。これは、アメリカは3年ぐらい前から立ち上がる言いながら全然立ち上がっていないという状況が続いておりまして、あまりいい数字にはなっておりません。それがアメリカの状況。

ヨーロッパ、欧州は、やっぱりそのガスの出荷量としてはあまり元気はなかったです。ただ大きな落ち込みがあったという感じではございません。なんとか前年より少し下がったかなという感じでございます。

あとは、さっきアラン・ドレイパーから話がありましたけども数字として新しく買収いたしましたエンジニアリングの会社の数字が入っておりまして、ここはいわゆる空気分離装置をはじめとして、結構幅広いいろんなエンジニアリング機器関係がありまして、この数字が、ガスに比べるとそんなに大きくはありませんが、いい数字として寄与しております。これは、ヨーロッパ全体で機器が活性化しているとかいうところまでの話ではないと思いますが、当社としては新しいセグメントが加算されたと言っているかなと思います。

それから次、アジア・オセアニア。これはもう毎回毎回ですけど地域別な差が非常に大きいです。価格転嫁があまり進んでいなかったフィリピンとかもだいぶ転嫁できるようになってきましたが、やはり世界的な経済環境を見て、ガス全体の出荷量のベースというのはあまり上がらなかったと思います。

ただ、一部半導体エレクトロニクス関係の新しいユーザーが動き始めたという傾向は見えると思いますが、まだ大きな数字として私どもの数字に寄与するところまではいってないと思います。

アジア・オセアニアの場合には、大きいのはやっぱりオセアニア。オーストラリアの昨年買収が完了しているLPGのKleenheatという会社とか、それから、Coregasがこれから伸びるということで、産業そのものが大きく伸びているかというところまでの話ではないかもしれませんが、当社のオセアニア事業については、これから着実に伸びていこうと考えております。

特に、中国はもう全然動きがないと言ってもいいぐらいかなと考えております。

エレクトロニクスは、シンガポールほか、一部、いわゆる半導体の前工程の部分のユーザーさんは少し材料ガスをちゃんと使い始めているかなということはあると思いますが、逆に言うと、今までちょっと元気があったなと思っていた、いわゆる部品とか後工程関係のお客様。これが引き続き堅調に操業はしておりますけども、大きな設備を増強して前に進むとか、非常に大きな増産をかけてるとか、そういう環境にはないと思います。だいたいそういうことでございます。

For Europe, the gas shipment volume wasn't very strong and yet, it wasn't a big drop in terms of the volume. There was a minor drop that we observed.

And as Alan Draper mentioned earlier, the engineering company where we acquired, we're providing the air separation unit and so forth, where the engineering service has actually been incorporated, though their performance is not significant as gas sales, yet we are able to have some positive impact. Although it is not the story that equipment sector in Europe is performing strongly, yet we were able to add some figures and results into our group.

In regard to Asia and Oceania, there were quite a diverse situation across countries and regions. In regions like the Philippines, where price revision wasn't really progressing, we're seeing improvement in passing on the cost to the customers. However, on the whole, the basis of the volume wasn't growing much yet.

Electronics, particularly semiconductor, where new users started to mobilize our services and yet these are not contributing much to our number yet.

Oceania is the biggest part of the region. Last year we have completed the acquisition of Kleenheat, a LPG Company, and Coregas is also poised to grow going forward. When you asked about whether the industry basis is growing much in Australia, perhaps not, and yet in terms of our own business, we expect to grow.

There's almost no activities in China whatsoever or change in China.

In electronics, in Singapore, or front-end process of semiconductor where the users have started to use a meaningful amount of the materials at this moment, yet on the other hand, the good performance such as the discrete, as well as the back-end operators there, of course, is still operating, yet are they making much investment to increase their production volume and increasing their production base? Answer is no. The environment would not allow them to do so. So that is the big picture of the situation.



**大村 [Q]**：ありがとうございます。よく分かりました。

2点目、コスト削減について各事業、地域でコメントをいただきましたけれども、可能であればどの程度のコスト削減が各地域で実績として出されているのかというコメントをいただきたいんですけども。

通常ですと、御社の親会社の三菱ケミカルさんも産業化セグメントとして、コスト削減の金額を出していただけてるんですけども、そのブレイクダウンを御社から可能であれば教えていただけないでしょうか。よろしくお祈いします。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。私どもも、オペレーショナルエクセレンスというアクションを通じて、それぞれの事業会社別にどういう結果を出しているかというのは、ホールディングスとして集計しようとはしているんですが、それぞれのベースが同じ基準ではないということもあって、出てきた数字をそのまま発表するとか、数字に落とし込んで何かをするという環境にはなっておりません。申し訳ございません。

ですが、やることというのはもう引き続きデリバリー、液体製品ですとか、シリンダーのガスの供給。ロジスティクスをより効率化をして、走行距離を短くするとか、あるいはだいたいにおいて自社で、自社のトラックドライバーを使ったほうが安いケースのほうが多いんですけども、場所によってはエリアごとに見ていきますと、こちらの人がないので、外注したほうが安いとか。そういう、特にデリバリーロジスティクス関係でのコストダウン、これがかなり寄与していると思います。

それから先ほど申しましたように、大きな設備に集合を統合することによって、よりコストメリットを出すという手法もあるんですが、この3カ月間で見ますと、それに関しての大きな結果が得られるようなことはやっておりますので、それは今回出てないということでございます。以上です。

**大村 [Q]**：分かりました。ありがとうございます。以上です。

**石本 [M]**：大村様、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。

**Yamada [Q]**: Hello. This is Yamada from Mizuho Securities. I'd like to ask you two questions.

Let me start the first one, the currency impact to the balance sheet. If I understand it correctly, the other components of equity as of the June quarter end is actually increased on a QoQ basis, in spite of the Japanese yen appreciation against major currencies, especially against the US dollar. What's the nature of this one?

And also, could you please elaborate the nature, why the property, plant and equipment account also increased? If I understand correctly, Coregas consolidation started from Q2, so we believe there should be some new acquisition or something like that. So could you please elaborate those two lines?

**Omura [Q]**: Understood. In regard to the second question, in regard to the cost reduction, you have mentioned the regions and the areas where the cost reduction was made. And were you able to share the actual results of the cost reduction in each region? Can you comment on that?

Mitsubishi Chemical, the parent company of your company, the industrial gas cost reduction numbers are being published by them. And if you could elaborate on the breakdown, that would be appreciated.

**Hamada [A]**: Thank you very much for your question. Now we are pursuing operational excellence actions. And by each business, operating companies, what results are being produced and being a holding capacity, we are trying to calculate. But the basis of the cost reduction isn't really aligned or the same and therefore, we have not been prepared well to be able to calculate the cost reduction figures.

Yet, what we are doing is to deliver liquified products and packaged gas., By making logistics more productive, we can minimize delivery mileage as much as possible.

In most of the cases, if you have your own people to drive, that is cheaper. However, when we look at some areas where there are some lack of human resources, perhaps outsourcing is cheaper. By considering such, the delivery and logistics cost reduction is contributing to a great extent.

And by consolidating into the large production facility, of course, there are some cost benefits, but when we look at the three months, there were, nothing of that nature contributed to cost reduction at this moment. That is all.

**Omura [Q]**: Thank you very much. Understood. That is all from myself. Thank you.

**Ishimoto [M]**: Mr. Omura, thank you very much. Next, Mr. Yamada from Mizuho Securities, please.

**山田 [Q]**：みずほ証券の山田です。二つ質問があります。

最初の質問は、為替のBSへの影響についてです。理解が正しければ、1Qでは、日本円が特に米ドルに対して円高に振れているにもかかわらず、6月末の「その他の資本の構成要素」が3月末と比べて増加しています。この背景についてお願いします。

**濱田 [A]**：アラン・ドレイパーから回答させていただきます。

**Draپر [A]**: Yes. So thank you for the question.

I'll answer the property, plant and equipment one first. Overall, the total FX impact was relatively small in the property, plant and equipment. It was, from the end of the year until now was about JPY0.7 billion, so JPY700 million, so not a significant impact. And then we added back on top of that, we had about JPY600 million of additions. So the JPY1.3 billion increase is half currency related and half operations related. So those are the main drivers of the impact from that perspective.

When you look at the other components of equity, other components of equity increased by JPY12 billion. I think that's the line you're looking at or thinking of. About JPY15 billion is currency impact and then we have about minus JPY3 billion related to other activities that were ongoing. So positive JPY15 billion was currency related for other components of equity.

**Yamada [Q]**: Excuse me. If I understand it correctly, the Japanese yen appreciation against US dollar will basically affect to reduce the cumulative translation adjustment through the devaluation of the equity exposure in the overseas operations. Which currency, may I ask you, affected to increase the cumulative translation adjustment? Is it euro or something else?

**Draپر [A]**: So maybe you're asking basically what currency is driving up the other components of equity increase, which is the JPY15 billion FX?

**Yamada [Q]**: Correct. Because the US dollar is basically depreciated against JPY, if I understand correctly.

**Draپر [A]**: I don't have the currency breakout at this time.

**Yamada [Q]**: Okay, No problem.

So let me move on to the second one. In page 7, the CapEx, if I understand correctly, the proportion of the Chemical & Energy has increased on a QoQ basis as far as the backlog is concerned. What kind of project are you focusing on under the reduction of the overall capital expenditure? A quarter ago, the green part, chemical and energy shared approximately 30%. Now it's approximately 33% so it's increased by 3 percent points, in spite of the reduction of the capital expenditure. What's the nature of the increase of the Chemical & Energy, if I may ask you?

**Draپر [A]**: This is Alan again. I think overall, we have normal churn on a quarterly basis, so projects are always coming in and out, and it's not just 10 or 20 projects, there's 50, 75. There's a lot of projects that we have mixing in and out. So overall, this time we have a little bit more of Chemicals & Energy, but I don't think there's any major change from going from last quarter to this quarter and any major projects, so I think it's just small movement across the segments.

また、有形固定資産についても増えている背景のご説明をお願いします。Coregas の連結は第 2 四半期からと認識していますので、何かそれ以外の買収等が含まれているのでしょうか。この二つをお願いします。

**Hamada [A]**: Draپر will respond.

**ドレイパー [A]**：質問ありがとうございます。

有形固定資産について、まずご回答を申し上げます。全体として、前四半期末から今四半期末にかけての有形固定資産増減への為替の影響は限定的で、+7 億円です。それ以外の+6 億円が増加分ということで、全体の増加額+13 億円の約半分为為替影響、残りの半分为事業運営によるものということになります。

つづいて、資本の部の「その他の資本の構成要素」については、前四半期末比で 120 億円増えています。こちらの行のことを仰っていると思うのですが、このうち約+150 億円が為替影響で、事業活動による影響は約-30 億円です。ですから、「その他の資本の構成要素」における為替影響額は約+150 億円です。

**山田 [Q]**：すみません、私の理解が正しければ、日本円の対米ドルでの円高によって、円建てでは在外子会社の資本が目減りするので、基本的に為替換算調整勘定の減少につながると思うのですが。為替換算調整勘定が増加しているのは、どの通貨の影響かお聞き出来ますか。ユーロや、それ以外の通貨でしょうか。

**ドレイパー [A]**：ご質問は、どの通貨が「その他の資本の構成要素」の為替影響による増加、+150 億円に影響しているか、ということでしょうか。

**山田 [Q]**：はい、そうです。米ドルがドル安に振れていますので。

**ドレイパー [A]**：すみません、為替の内訳、詳しいものが手元にございません。

**山田 [Q]**：わかりました、大丈夫です。

もう一つの質問は設備投資についてです。7 ページのバックログのところ、化学及びエネルギーの比率が増えています。全体の CAPEX を削減する中で、注力しておられるのはどのようなプロジェクトでしょうか。3 カ月前、緑色の化学及びエネルギーの比率は 30%でしたが、今 33%ですから 3%増えています。化学及びエネルギーのプロジェクトが増えている背景をお聞かせいただけますか。

**ドレイパー [A]**：アランです。全体として、通常四半期の増減でした。10 から 20 のプロジェクトということではなく、50 から 75 という多くのプロジェクト数があり、案件の出入りもあります。

**Yamada [Q]:** Okay. So this is just a summation of smaller ones, no particular bigger ones?

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

**Yamada [Q]:** Understood. Thanks very much.

**石本 [M]:** 山田様、ありがとうございました。

続きまして、CLSA 証券の張様、ご質問をお願いいたします。

**張 [Q]:** CLSA 証券、張です。どうぞ、お願いします。

私のほうから、まずその日本の状況を伺いたいと思います。足元は、一部 TSMC の熊本の第 2 期のキャンセル、あるいは、北米の関係もありまして、日本から米国へのシフトがございます。もちろん今期は、たぶん検収などもございまして利益率も保たれていくのかなと思います。ただ来期もしくはそれ以降、何かその半導体のけん引役になれるものがあれば、ご教示ください。これが 1 点目です。

**濱田 [A]:** ありがとうございます。半導体の日本における状況というふうに捉えてお話しいたしますと、今お話もございましたように、TSMC の案件はまだこの第 1 四半期中では影響としては出てきておりません。先ほど私が完工しましたと、数字が加わりましたというお話をしたのは、北海道の案件でございますが。

確かに日本の投資が少し先延ばしになって、アメリカに行くのかあるいは台湾に行くのかとかいろんな中でいろんな話がございませぬけども、まずは北海道の案件にしろ、完成した熊本の案件にしろ、量産に移るかどうかというところを見極めていきたいなと思っております。この量産に繋がっていけば、おのずとその次のプロセスにも入っていけるだろうと思っております。

長い間、日本の半導体技術に関わってきた私どもからすると、そんなに大きくは心配しておりません。もちろん、私どものお客さん、半導体メーカーが作った半導体をちゃんと販売できるその販売先をしっかりと押さえているかどうかというお話になりますと、これは私どもでは分かりかねる部分もございませぬが、当面の間はまず材料を使って、物を作るプロセスを確立するところ。これが数カ月はかかるんだろうなと思っておりますので、その部分は期待しております。

それから、北海道と九州の案件以外にも、実はお客さんの名前は申し上げられませんが、新しい棟の建設だとか、新しいラインの建設だとかっていうお話もありますので、それがどのくらい、いわゆる設備投資に繋がるのか、あるいはガスの需要量、使用量に繋がるのかっていうのは今の段階ではまだ申し上げられませんが。やはりベースとして、データセンターだとか AI だとかそういう半導体の需要を考えると、かなりハイエンドの半導体の製造については、今後も日本だけじゃなくて、たぶん一番中心は台湾

ミックスが、化学及びエネルギーのところでは数字が振れているように見えるかもしれませんが、方向性としてはそんなに変わっていません。

**山田 [Q]:** ということは、大きなものではなくて小さなものの合計だということですね。

**ドレイパー [A]:** はい、その通りです。

**山田 [Q]:** わかりました。ありがとうございました。

**Ishimoto [M]:** Thank you very much, Mr. Yamada.

Mr. Zhang of CLSA Securities, please go ahead.

**Zhang [Q]:** This is Zhang from CLSA.

Well, first of all, I'd like to ask about the Japanese situation. And most recently, TSMC, the second phase, is canceled. And also for North American reasons, there is a shift from Japan to the United States. There would be some inspection this fiscal year, therefore profit margin is going to be retained and yet, in the next fiscal year or beyond, is there anything that is driving up the semiconductor business? If there is, please let me know.

**Hamada [A]:** Thank you very much. So situation of semiconductor in Japan and to highlight that particular question then, TSMC project, during Q1, there was no impact that our company was affected. Well, I said that an equipment project for the semiconductor started to be commissioned, that is actually about a Hokkaido one.

And investment in Japan is postponed a little while, and it's not sure whether it will be redirected to the United States or redirected to Taiwan at this moment. But be it Hokkaido project or the completed Kumamoto project, the key is whether the plant is able to move on to the mass production. That, we need to carefully discern. When the plants are successfully moving on to mass production, and then they will step into the next process naturally.

Therefore, we have been involved with semiconductor technology in Japan for a long period of time, and I do not really worry about this current situation at this moment. It is difficult for us to tell whether semiconductor manufacturers, our customers, have sufficient customers so that they are able to keep producing, but for the time being, they're going to use the material and try to establish the manufacturing process. And it's going to take several months for them to do, so we look forward to the time when we can expect such time.

And besides the project in Hokkaido and in Kyushu, though I'm not able to refer to the customer name, but there is a plan for new production building and also new production lines are being built, how much investment they are going to make or how much of an increase of a gas usage is not premature to say at this moment. Basically, there is demand for the high-end semiconductor devices like data center and AI. Taiwan might be the center of the manufacturing of those devices, but following to it, Japanese business is also going to continue to develop.

なのかもしれませんが、それに追いつけるような状況で、日本の事業は進んでいくというふうに見ております。以上です。

**張 [Q]**：承知しました。確認ですが、1Q はかなり利益率は上がってきて、2Q 以降のほうは同じような利益で考えてもいいんですかといったご質問。あと、1Q には少し何か特殊要因があったかどうかみたいなところも含めて、補足していただければ幸いです。以上です。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。若干たぶん、アランから説明を補足してもらおうと思いますけども。

利益率に関して言いますと、日本はそこそこ安定している。先ほど申しましたように、値上げ、プライシングの活動が昨年かなり進みました。それから今年になってから大きなアクションを昨年度起こしていなかった特殊ガス関係ですとか、あるいはヘリウムですとか、こういったものについても価格見直しのアクション起こしております。ただ、先ほど言いましたように数量全体があまり芳しくないのが、結果として利益率が上がっているということでございます。

このまま進みますと、価格その他のマネジメントはそのまま影響、いい方向に残ります。量は最初の3カ月がこのまま続くというふうには思っておりませんので、そういう意味では利益率はほぼ同じレベルで推移するだろうなというふうを考えております。

アメリカはちょっとよく分かりませんが、ヨーロッパに関しても日本と同じような状況で、かなり価格マネジメントがしっかりと出来上がっている中、経済的に安定していけば、よりガスの数量、つまりお客様の生産量が増えていくというふうに思われますので、今の利益率は同じような状況で進んでいくというふうを考えております。

**Draper [A]**: If I can just make a couple of comments as well, please.

When you think about the United States, they had a really strong Q4. And with that strong Q4, it was part of, it was their excellent operational performance. All their plants were running basically at peak efficiencies. They didn't have any product dislocation across the region, so everything worked out really well from a logistics perspective. When everything works well, you don't need a lot of maintenance expenses.

So the way I kind of look at it a bit is if you take the Q4 margins and Q1 margins for the US, you get around that 16% range. We expect to see US in the last three quarters, more around that kind of getting up back into that 15%, 16% range. So we do expect them to increase. They know they were a bit low. Some of it is related to the strong Q4 that we talked about in the period of May.

And then when you look at the Asia & Oceania business, that business also had a tough Q4. We're improving and getting out of the difficulty, and we expect to see that also to continue to, I'll say, creep upwards back into the range that we were kind of midpart last year. Thank you very much.

**Zhang [Q]**: Thank you very much. Let me confirm, during Q1, profit margin was improved. And in Q2 or beyond, can we expect a similar level of profit to be generated? Is this a correct assumption? Are there any one-time factors in Q1? If you could supplement information, it'd be appreciated.

**Hamada [A]**: Well, Alan will augment my answer.

But in regard to the profit margin, Japan is relatively stable. As I mentioned earlier, price increase efforts, which we made a tremendous effort last year, was quite fruitful. And since this year, we have initiated the actions for the specialty gas and helium and others, where we did not take any actions last year, where we started to take actions for the price revision. But demand or the volume itself isn't very good, and as such, the margin itself is increasing.

When we keep having this situation going forward, price management will remain as positive impact. And if the volume of the last three months continues? No, probably not. And therefore, profit will actually converge into the similar levels.

I'm not sure about United States, but for Europe, the situation is similar to Japan. The pricing management structure is well put in place, so as much of the economy and the business stabilizes, and the customers' usage of gas will restore and therefore, the profit will progress as we expect to have.

**ドライバー [A]**：アランです。少しだけコメントさせてください。

アメリカにおきましては第4四半期の数字がまずとてもよかった。その第4四半期の強かった理由としては、やはりオペレーションエクセレンスが素晴らしかったからです。すべての工場が最高水準の効率で稼働し、製品の長距離輸送も無かったことから、ロジスティクスという意味でも無駄がなかった。全てが効率的な場合、メンテナンス費用もかからないということで。

ですので、第4四半期と第1四半期のマージンを見ますと、だいたい16%ぐらいのレンジで考えられるわけです。ですので、後半、例えばこれからの四半期ということアメリカで考えますと、たぶん15、16%のレンジぐらいに来るかなと思っています。もちろんその一部は第4四半期がすごく強かったので少し下がっているというわけで、5月のときにそれをお話ししました。

アジア・オセアニアのビジネスも第4四半期はすごく厳しくて、そしてそこをやっと乗り越えて、今やっと少し、昨年の中頃にあった利益のレンジに戻ってきているというふうに見えます。ありがとうございます。

張 [Q]: 私からは以上です。ありがとうございます。

**Draper [A]:** This is Alan again. I know Yamada-san had a question that I was answering before. We have an answer regarding the components of equity. Basically, the euro went from JPY162 in March to JPY169 in June. So while other currencies depreciated against the yen, the euro actually appreciated. So that was the main driver. They actually were positive and then they were offset a bit by the US, so euro was driving the increase. Sorry for the delay.

**Yamada [Q]:** No problem. Thanks very much. I understand it. So may I understand that the euro appreciation against the Japanese yen also resulted in the increase of the goodwill, as well as the intangible assets, which is basically created as a result of the ex-Praxair acquisitions?

**Draper [A]:** Yes, that would be correct. Thank you.

**Yamada [Q]:** Thanks very much.

**石本 [M]:** 張様、山田様、ご質問ありがとうございました。

続きまして、UBS 証券、大村様、ご質問をお願いいたします。

**大村 [Q]:** すいません、2 回目です。よろしく申し上げます。1 点だけですけれども、バックログに関して補足いただきたいんですけれども。1Q 末の残高を聞き逃してしまったら申し訳ないんですけど、教えていただけたらと思います。それと、地域別にどういった偏りがあるのかということも補足いただければと思います。お願いします。

**濱田 [A]:** ありがとうございます。いつもどおり、このバックログの数字にあんまり小さい数字、5 億円以下のものは入れてないんですが、全体としてはだいたい 1,400 億円ぐらいで変わりません。

先ほどちょっとご説明しましたように、中には当社の開発拠点の新造、新築というのもうん十億入っておりますので、そういう意味ではそれを生産設備と考えなければ、若干減っているということはあるかもしれませんが。あと、先ほどアランが説明したように日本も含めて、炭酸ガスですとか、あるいはある種の特種ガスですとか、そういう比較的小ぶりの投資案件というものが結構出ておまして、それが全部完工してこの数字から外れたものと比べて、件数的にはあまり変わらないということでございます。

ですから、全体としてだいたい 1,400 億円とお考えください。

**大村 [Q]:** 分かりました。これ、あのエリア別に考えると、例えば日本が何%、米国が何%とかってそういう観点で言うと、今現状ってどういうイメージなんですか。

**Zhang [Q]:** Thank you very much for the detail. That is all for me.

**ドレイパー [A]:** もう一度アランです。先ほどの山田さんからのご質問についてもここで答えします。資本の部の項目についてのご回答です。

まず、ユーロは 3 月末の 162 円から 6 月末には 169 円になっておりました。ほかの通貨は対円で相対的に安くなっていましたが、ユーロについては対円で相対的に高くなっており、これが主な要因でした。一部は米ドルの影響で相殺されたものの、ユーロの上昇が前四半期末比増加の要因でした。ご回答が遅れましたこと、お詫び申し上げます。

**山田 [Q]:** はい、大丈夫です。ありがとうございます、よくわかりました。ユーロが上がったということ、対円で。これによって、のれんとか無形資産とか、旧 Praxair の欧州事業の買収による資産の残高も増えているわけですね。

**ドレイパー [A]:** はい、その通りです。

**山田 [Q]:** ありがとうございます。

**Ishimoto [M]:** Thank you very much, Mr. Zhang, Mr. Yamada.

Next, UBS Securities, Mr. Omura, please.

**Omura [Q]:** Thank you for the second opportunity. Just one question about backlog. I would like to clarify. The end of Q1 balance, I did not catch the amount. So could you share with us about the balance by the end of Q1 and by region, if you have a breakdown, please?

**Hamada [A]:** Thank you. As usual, this backlog figures, we did not include the smaller projects, less than JPY500 million. But overall, about JPY140 billion level remains unchanged.

And I just mentioned earlier, new construction of R&D base is included in with several billion yen order. So if we do not consider this as our production facility, then we may be having a slightly lower level. But including Japan, carbon dioxide gas and other specialty gas, those relatively smaller sized investment projects are high in number, and some are completed and excluded from the backlog, but in terms of the number of projects, almost the same level.

So overall value, JPY140 billion.

**Omura [Q]:** Understood. By region, for example, Japan accounts for how many percentages or US, how many percentages? What is the current snapshot?

**濱田 [A]**：日本、アメリカ、ヨーロッパ、今、そこは公表しておりません。申し訳ございません。概略を申し上げますと、やっぱりアメリカで出てくる案件は1件ごとの金額が結構大きいです。それから日本が出てくる金額は、あまり1件1件は大きくはない。ただ小さいものがたくさん集まっている。

ヨーロッパも非常に件数は多いということで、金額的には申し訳ございません。公表しておりませんのでお答えできないのでご了承ください。

**大村 [Q]**：分かりました。ありがとうございます。

**石本 [M]**：大村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。途中から参加で、一度説明があったかもしれませんが質問させていただければと思います。

日本のセグメントですけども、第4四半期から第1四半期にかけて売上高は落ちているけれども利益的には増えているというところなんです。おそらく炭酸とか特殊ガスとか値上げしている部分はあるんだと思うんですけども、それにしても結構大きな変化だと思いますので、ご説明あったら恐縮なんです。もう一度、第4四半期から第1四半期にかけて日本ではどういった変化があったのか。第2四半期以降についてはどう見ればいいのかというところを少し補足いただけないでしょうか。以上でございます。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。それでは、数字になりますのでアラン・ドレイパーのほうからお答えさせていただきます。

**Draper [A]**: Yes. Thank you for the question.

So going from Q4 to Q1, the biggest drivers that we have that we're seeing is the pricing continues to do well, so they continue to get pricing into the marketplace. And then probably the second biggest driver on top of the pricing, they're seeing moderating or actually really stable or even declining energy and power costs. So when we're getting those two mixed together, it's showing a good margin expansion, and that's the primary drivers.

There are also some other factors, but those are probably the largest two. Thank you very much.

**渡邊 [Q]**：ほかの部分で押さえておくべき点があれば、補足をお願いしたいんですけどもいかがでしょうか。

**Hamada [A]**: Japan, US, Europe by region. I mean, we don't disclose. Very roughly speaking, US figures are quite high in terms of the value of each project. In Japan, each project is not so big, but we've got many projects. Europe, we've got a high number of projects. But value-wise, we do not disclose, so I'm not able to answer. I thank you for your understanding.

**Omura [Q]**: Understood. Thank you.

**Ishimoto [M]**: Thank you very much, Mr. Omura.

Next is Morgan Stanley MUFU Securities, Mr. Watanabe, please.

**Watanabe [Q]**: Watanabe, speaking, from Morgan Stanley. And I actually joined in the middle of the presentation. I'm sorry if I missed your presentation.

But in regard to the Japanese segment, in Q4 to Q1, the sales is down, but the profit is increasing. And probably, carbon dioxide gas as well as specialty gas are contributing, but that is quite a significant change. So if you could go through this, from the change from Q4 to Q1 in Japan, what were the specific changes? And what do you expect in Q2 and beyond?

**Hamada [A]**: Right. Thank you. Now because it's performance figures, Alan is going to answer your question.

**ドレイパー [A]**：ご質問ありがとうございます。

まずは第4四半期から第1四半期への変化ということで、一番大きなドライバーとして見ているのは、まずはプライシングがとてもいい、価格がよいということです。ですからしっかりとよい価格で出せているということ。二つ目は、価格に加えまして、安定した電力価格、あるいはエネルギーコストが少し下がっているということです。ここで利益率が上がってるといのが主なドライバということになります。

ほかにもいろいろあるんですけど、一番大きいのはそこです。ありがとうございます。

**Watanabe [Q]**: Is there anything else we should understand? Is there anything else?

**Draپر [A]:** This is Alan. If you're talking about like nonrecurring activity or anything like that, there's really no significant nonrecurring activity, so it's clean results in Japan. They might have had some sale of equipment that moves around a little bit. But for the most part, there's nothing like a nonrecurring activity in the results. Thank you.

**渡邊 [Q]:** ありがとうございます。もう1点、米国のセグメントについても少し補足をいただければと思います。

こちら第4四半期から第1四半期にかけて、これは逆に悪化方向になっているんですけども、御社側の特殊要因と環境要因に分けて、今どういう状況になっているのか。第2四半期以降の見方に参考になるような情報を少しいただけたらと思います。以上でございます。

**Draپر [A]:** Sure. Yes. This is Alan again. I think you may have missed the comments.

But overall, in Q4, the United States had an excellent quarter, running at 19.5% margins. And that was unusually high for them. Their operating performance was excellent. Their plants ran at high efficiency. There was no dislocation or extra logistics cost or miles driven. They didn't have any repairs and maintenance costs because everything ran so efficiently. They didn't have any downtime.

And in Q1, I'll say things normalized a bit. And what I mean by that is if you look at the Q4 margins plus the Q1 margins and combine those, we're around 16%, 16.5%. That's where we expect to be in Q2, Q3 and Q4. So we expect to get more into that 15%, 16% range, kind of what we were doing at the beginning of last year.

So 19% was an excellent performance. Unfortunately, we can't quite repeat that. Some of those costs that were deferred in Q4 got pushed into Q1, and now we expect them to get into that 15%, 16% range. Thank you very much.

**渡邊 [Q]:** よく理解できました。ありがとうございます。

**石本 [M]:** 渡邊様、ありがとうございます。CLSA証券の張様、よろしく願いいたします。

**張 [Q]:** 度々申し訳ないんですけど、以前も伺ってましたが、三菱ケミカルさんとのシナジーのところにつきましては、もし直近何かアップデートがあれば教えていただければ幸いです。

直近は、彼らは田辺三菱をスピンオフしまして、かなり化学のリストラもされていまして、今後に向けてはもし日本酸素として何かシナジー創出に繋がる話があれば、ご教示ください。以上です。

**濱田 [A]:** ありがとうございます。

**ドレイパー [A]:** アランです。例えば、一過性の要因とか、そういうアクティビティにつきましては特段なく、ものすごくクリーンな決算になっています。機器の売上などは若干の変動がありましたけれども、しかしながら、一過性のものは何もないです。

**Watanabe [Q]:** Thank you very much. If I may ask, in regard to the United States segmented data, where I'd like to hear more, from Q4 to Q1, that is rather a loss or a negative side. So looking at your situation, if you could elaborate? And how should I forecast on Q2 and beyond? If you could give some insights, it would be appreciated.

**ドレイパー [A]:** アランです。もしかしたら先ほどのコメントを聞いていらっしゃらなかったかもしれませんが。

第4四半期といたしましては、アメリカというのは大変素晴らしい四半期であったということで、19.5%ほどのマージンでした。これはアメリカとしてはとても高いです。このオペレーティングパフォーマンスもすごくよかった。それから工場もすごく効率性がよかった。それからロジスティクスですとか、いわゆる運びなおし、運送しなおしというようなものはなくて、メンテナンスとか修復とか、そういうものもとっても減らすことができた。ダウンタイムほぼゼロでできたということです。

第4四半期と比べて第1四半期は少しそれが正常化したと言ってよいと思います。第4四半期の利益と第1四半期を足して割ると、16から16.5%ぐらいのレベルです。これを第2、第3、第4四半期に予想できるということです。これは昨年の初頭と同水準です。

19%はものすごくよい利益率で、それをまた繰り返すのはなかなか難しいです。一部のコストをこの第1四半期に延期したというところもありますので、今後は15、16%ぐらいと想定してください。

**Watanabe [Q]:** Understood quite well. Thank you very much.

**Ishimoto [M]:** Mr. Watanabe, thank you very much.

CLSA Securities, Mr. Zhang, please.

**Zhang [Q]:** Excuse me once again. In the past, I asked the same question. As for the synergy with Mitsubishi Chemical, any update on this, I would appreciate. Tanabe Mitsubishi is spun off and chemical restructuring on progress, so as NIPPON SANSO, any synergy generation-related activities, if you can share with us?

**Hamada [A]:** Thank you for your question.

シナジーにつきましては、全然ないわけじゃなくて、小さいものは結構あるんですが、ずっと探しております。特にエレクトロニクス関係でこれも前から申し上げているかもしれませんが、いくつか協調できるところもあるかなと。すぐに、例えば売上や利益が増えるというふうに繋がるかどうかは、私そこまで確認しておりませんが。

例えば三菱ケミカルさんも私どもも、化合物半導体の部分でちょっと力を入れているところがございまして、ここら辺の技術ベースを中心に、どのような事業に持っていくかとか。そういう広い範囲、化合物半導体の例えばガリウムなんかとか小さい範囲ではなくて、もう少し広げた範囲で何か一緒にできることに繋げていけるのではないかという模索は、ずっと続けております。

残念ながら、これは今これだけ大きいのをやっていますっていうお話をできないのは、申し訳ございませんが、ネタとしては特にエレクトロニクス関係を中心にいくつか探しているということで、そういう意味ではあまり変わってない、継続してスタディしている最中ということでございます。

**張 [Q]**：エレキを中心に検討されているといった話でよろしいですね。

**濱田 [A]**：そうですね。ケミカルさんの産業事業区域の分け方と私どもの分け方がちょっと違いますので、同じ言葉で表現しているのかどうか分かりませんが、両者ともやっぱりエレクトロニクス関係が非常に今後も伸びていく分野であるという認識は共有しておりますので、そういう意味ではエレキの範疇という捉え方も正しいのかもしれない。

**張 [Q]**：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。

つづきまして野村證券の河野様、ご質問をお願いいたします。

**河野 [Q]**：野村證券、河野でございます。どうぞよろしく申し上げます。

アジア・オセアニアセグメントでエレクトロニクス関連の状況を伺いたしたいと思います。資料によりますと、機器工事が堅調ということなんですけれども、消費財になりますとガスですね。ガスの販売については、エレクトロニクス、半導体向け、アジアでどういう状況なのか質問させていただきます。以上です。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。このアジア・オセアニアのエレクトロニクス関係、特にここで機器というふうに申し上げておりますのは、台湾のエリアを特に指しております。台湾では、精製装置とかシリンダーキャビネットとか、台湾で私ども造って供給しているものがございまして。それから台湾は、日本と同様というか日本よりさらに新設、半導体の工場工事がございまして、それが非常に私どもの台湾の事業では活況になっております。それが設備関係で非常に大きく寄与していると。じゃあガスはど

As for synergies, there are minor items that we try to identify, especially in electronics, as might have been said, a number of areas that we can harmonize. But it does not instantly reflect to better net sales and profit, that hasn't checked yet.

But Mitsubishi Chemical and ourselves, compound semiconductor, both parties are putting extra emphasis on. So tech base to be communized to derive what sort of a business. So in a broader sense, compound semiconductor, gallium something, not just limited to the specific compound, but in a wider scope, if we can work together, we have been constantly exploring that option.

Unfortunately, we are not able to share with you about the large-sized project, but we are still trying to find out the seeds for the possible studies. So we are still under study.

**Zhang [Q]**: Thank you. So your primary focus is electronics, right?

**Hamada [A]**: Mitsubishi Chemicals' business segments and our segmentation is slightly different, so I am not sure that the same term can be used. But for both companies, electronics is a prospectus area, and that has been commonly understood. So in that sense, within the scope of electronics, that may be the correct perception.

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

**Ishimoto [M]**: Mr. Zhang, thank you very much.

Next is Mr. Kono of Nomura Securities.

**Kono [Q]**: This is Kono of Nomura.

Asia & Oceania segment, I would like to ask about situation on electronics related. According to your document, equipment and installation sales is increasing and yet what about gas sales, electronics, and semiconductor, what is going on in Asia? Could you elaborate?

**Hamada [A]**: Thank you very much. Now in Asia & Oceania, electronics-related sales, particularly for equipment, is something that indicates the Taiwanese area, where we manufacture and provide equipment like purifier, cylinder cabinet and so on. In Taiwan, similar or more so than Japan, the semiconductor plants are having a lot of installation work and there are new plants and so forth, where it is quite active. So that is actually contributing to equipment and installation. What about gas then? In Taiwan, in fact, gas business is performing quite well all through the years. There was no major decline at all, and it is, there is steadfast growth.

And in regard to Asia & Oceania, in China, we are not providing more gas from Japan and United States, we are now producing and supplying to customers more within China. So therefore, our Chinese plants are providing the Chinese



うなのかというお話になりますが、台湾はずっとそういう意味では好調でございます。大きな落ち込みというのではなく、堅実に伸びていると。

アジア・オセアニアという意味で言いますと、今中国は、私どもがアメリカや日本からたくさんのガスを輸出して供給するという状況でもないの、私どもの中国の工場が中国のお客様に納入するというベースにだいたい軸が移ってきていると思いますが、やはり中国のエレクトロニクスというのは活況で、ガスについてはある程度お使いいただいているんだらうなど。私どもの中国の工場はそれなりにガスを作っているという状況から見て、そういうことが言えると思います。

韓国はちょっと元気がございません。韓国も私ども工場を持っておりますけども、ちょっと停滞気味かなというのが私の印象でございます。韓国のテリトリーの場合には、あまり私ども設備機器工事を大きくやっておりますので、半導体材料ガスの出荷というポイントから申し上げておりますが、ちょっと韓国は低迷しております。

量はあまり大きくないんですが、シンガポールはじめ、東南アジアの半導体もじわじわと一定の割合で伸びていると言ってよろしいかなと思います。

ただ、先ほども触れましたように、大きな工場が建設されたとか、もうすぐ出来上がるとかいう状況ではないので、そういう意味では材料ガスの出荷量、ご使用量もあんまり大きな変化があるわけではありませんが、堅実に少しずつ伸びているというふうに申し上げていいかなと思います。

**河野 [Q]**：よく分かりました。ありがとうございます。質問は以上です。

**石本 [M]**：河野様、ありがとうございました。ほかにご質問がある方はいらっしゃいますでしょうか。

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。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。

本日の電話会議の内容は、当社コーポレートサイトの IR ページにて公開する予定でございます。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。

今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

[了]

customer. So that is a core pillar in our Chinese business. And yet Chinese electronics is quite active. Gas is used to some extent, because our Chinese plant is providing gas to Chinese market.

South Korea is not quite active. We do have our own plant in South Korea. On the whole, they are a bit sluggish now. That's my impression. So in the case of South Korean territory, we are not providing equipment installation service a lot. So semiconductor gas shipment is a bit sluggish in South Korea.

In Southeast Asia, including Singapore, though the volume isn't very large, the semiconductor in this area is edging up by a certain notch. They are gradually increasing.

But like I mentioned earlier, there were no massive news, like a big plant is about to be completed or they are about to start. And therefore, the gas supply or the usage will not grow drastically, but it is a very steadfast process that we are seeing an increase.

**Kono [Q]**: Understood well. Thank you very much. That is all for me.

**Ishimoto [M]**: Mr. Kono, Thank you very much. Any other questions?

So with this, we would like to conclude the Q1 earnings call. Thank you very much indeed for your kind participation despite your busy schedule.

The content of the conference call will be uploaded on our IR page of our website. If there's anything unclear, please contact us at the IR office.

Thank you very much indeed.

[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.