



日本酸素ホールディングス株式会社

2026年3月期 通期決算説明会

2026年5月22日



**Nippon Sanso Holdings Corporation**

FYE2026 Full-term Earnings Presentation

May 22, 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

登壇

Presentation

梶山：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 通期決算説明会を開催いたします。

**Kajiyama:** We will now begin the earnings presentation for the full-year financial results for the fiscal year ending March 2026 of Nippon Sanso Holdings Corporation.

本日はご多忙のところ、当社説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。  
私、財務・経理室 IR 部の梶山でございます。本日の進行を務めさせていただきます。よろしくお願いいたします。

Thank you very much for taking the time out of your busy schedules to join today's briefing.

My name is Kajiyama from the Investor Relations Department of the Group Finance and Accounting Office, and I will be your moderator today.

プレゼンテーション終了後に質疑応答の時間を設けておりますので、ご質問はそちらの際にお願いいたします。

After the presentation, we will hold a Q&A session. We kindly ask that you save your questions until that time.

それでは、本日の登壇者をご紹介します。

Now, allow me to introduce today's speakers:

代表取締役社長 CEO 濱田

Hamada, Representative Director, President and CEO

副社長執行役員 渡邊

Watanabe, Executive Vice President

執行役員 財務・経理室長 兼 CFO 久保

Kubo, Executive Officer, Head of Group Finance and Accounting, and CFO

取締役 日本酸素株式会社 代表取締役社長 永田

Nagata, Director and President of Nippon Sanso Corporation

Nippon Sanso Matheson Chairman 兼 CEO ドレイパー

Draper, Chairman and CEO of Nippon Sanso Matheson

取締役 Nippon Sanso Euro-Holdings Chairman 兼 President ジュディチ

Giudici, Director, Chairman and President of Nippon Sanso Euro-Holdings

執行役員 経営管理室長 澤

Sawa, Executive Officer, Head of Group Business Management Office

サーモス株式会社 代表取締役社長 片岡

Kataoka, President of Thermos K.K.

常務執行役員 サステナビリティ統括室長 兼 CSO 三木

Miki, Senior Executive Officer, Head of Group Sustainability Management Office and Chief Sustainability Officer

でございます。

# Agenda

1. 前中期経営計画の振り返り
    - NS Vision 2026
  2. 新中期経営計画概要
    - Next Innovation 2030
  3. 2027年3月期 事業計画
  4. 財務プロフィール
- Appendix

Nippon Sanso

2

本日の進行についてご案内いたします。

本説明会は、プレゼンテーション約 45 分、その後、質疑応答約 45 分を予定しております。

まず、代表取締役社長 CEO 濱田より、前中期経営計画の振り返りについてご説明いたします。

続いて、新中期経営計画について、副社長の渡邊よりご説明いたします。

また、2027 年 3 月期の事業計画につきましては、各セグメントの責任者よりご説明いたします。

その後、CFO の久保より、当社グループの財務プロフィールについてご説明いたします。

それでは、前中期経営計画の振り返りにつきまして、濱田社長、よろしくお願いたします。

**濱田：**皆様、おはようございます。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。

先日、5 月 11 日に開催いたしました決算電話会議では、前期第 4 四半期の業績についてご説明いたしました。本日は、それに続き、前期の通期決算説明会を開催いたします。

本日の説明会では、前中期経営計画「NS Vision 2026」の振り返りに加え、先月 4 月より開始いたしました新中期経営計画「Next Innovation 2030」の概要、ならびにその初年度である 2027 年 3 月期の事業計画についてご説明いたします。あわせて、CFO の久保より当社グループの財務プロフィールについてご説明いたします。

# Agenda

1. Review of Previous Medium-Term Management Plan
    - NS Vision 2026
  2. Overview of New Medium-Term Management Plan
    - Next Innovation 2030
  3. FYE2027 Business Plan
  4. Financial Profile
- Appendix

Nippon Sanso

2

Let me begin by outlining today's agenda.

The session will consist of approximately 45 minutes of presentation, followed by about 45 minutes for a Q&A session.

First, President and CEO Hamada will provide a review of the previous medium-term management plan.

This will be followed by Executive Vice President Watanabe, who will present the new medium-term management plan.

Next, the business plan for the fiscal year ending March 2027 will be presented by the heads of each business segment.

Following these presentations, Mr. Kubo, our CFO, will provide an overview of the Group's financial profile.

Now, Mr. Hamada, please begin with the review of the previous medium-term management plan.

**Hamada:** Good morning and good afternoon. I am Hamada of Nippon Sanso Holdings.

Thank you very much for joining us today despite your busy schedule.

At the earnings conference call held on May 11, we provided an overview of our fourth-quarter results for the fiscal year ended March 2026. Following on from that, today we will present our full-year results for the same fiscal year.

In today's presentation, we will first review our previous medium-term management plan, "NS Vision 2026." We will then outline our new medium-term management plan, "Next Innovation 2030," which commenced in April this year, and present the business plan for the fiscal year ending March 2027, its first year. In addition, our CFO, Mr. Kubo, will explain the financial profile of our Group.

また本日は、先ほどご紹介のとおり、日本、米国、欧州、アジア・オセアニアの各セグメントの事業責任者、およびサーモス事業の責任者である社長も同席しており、各セグメントの事業計画について説明いたします。

## NS Vision 2026 重点戦略

当社グループ中期経営計画

### NS Vision 2026 スローガン Enabling the Future

「革新的なガスソリューションにより社会に新たな価値を提供し、あらゆる産業の発展に貢献すると共に、人と社会と地球の心地よい未来の実現をめざす」

という想いをビジョンに掲げた持株会社の日本酸素ホールディングスを2020年10月に発足後、初の中期経営計画「NS Vision 2026」を策定しました。

グローバル4極+サーモスという事業体制のもと、“サステナビリティ経営の推進”、“カーボンニュートラル社会に向けた新事業の探求”、“エレクトロニクス事業の拡大”、“オペレーショナル・エクセレンスの追求”、“新しい価値創出へとつながるDX戦略”

という5つの戦略でグループ総合力の強化とさらなる成長をめざし、人・社会・地球にとって、豊かで明るい未来の実現に貢献していきます。

Nippon Sanso



6

まずは前中期経営計画「NS Vision 2026」についてご説明いたします。

2026年3月期を最終年度とする本計画は、4年間の中期経営計画として、5つの重点戦略を定めました。日本、米国、欧州、アジア・オセアニアのグローバル4極とサーモス事業体制のもと、各地域においてこれらの戦略を実行し、当社グループ全体のビジョン実現に向けて取り組んでまいりました。

Furthermore, as introduced earlier, we are joined today by the heads of our business segments in Japan, the United States, Europe, and Asia-Oceania, as well as the President responsible for the Thermos business. They will each present their respective segment business plans.

## “Five Focused Fields” in NS Vision 2026

Our MTP, Medium-Term management Plan

### NS Vision 2026 Enabling the Future

We formulated our first MTP, NS Vision 2026, after the establishment of NSHD in Oct. 2020 with the vision that,

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

Under the four global regions + Thermos business structure, we established five focused fields; Sustainability Management, Exploring New Business toward Carbon Neutrality, Total Electronics, Operational Excellence, and DX Initiatives.

We will strengthen the group's comprehensive capabilities and achieve further growth to provide a bright and comfortable future for people, society, and the Earth.

Nippon Sanso



6

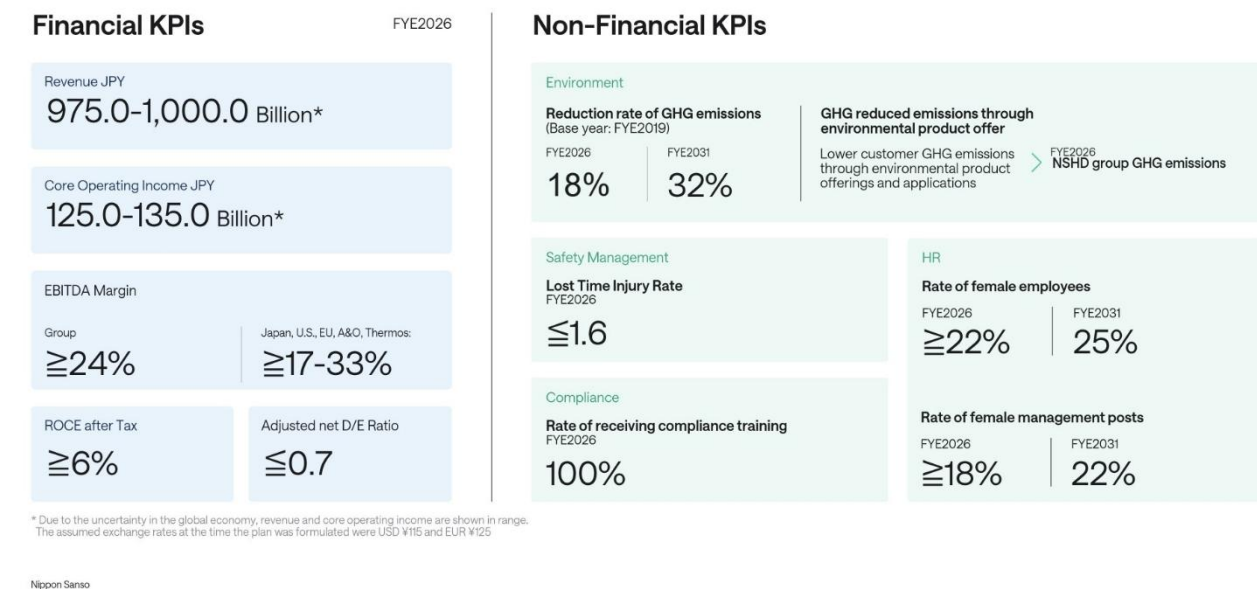
First, I will explain our previous medium-term management plan, “NS Vision 2026.”

This plan, which concluded in the fiscal year ended March 2026, was a four-year medium-term management plan under which we established five key strategies. Operating under our global structure consisting of four regions—Japan, the United States, Europe, and Asia-Oceania—together with the Thermos business, we executed these strategies in each region and worked as a Group toward the realization of our overall vision.

## NS Vision 2026 財務・非財務KPI



## Financial and Non-Financial KPIs in NS Vision 2026



NS Vision 2026 の最終年度においては、財務 KPI および非財務 KPI の目標値を設定しておりました。

非財務 KPI は、ステークホルダーからのご要望を踏まえ、サステナビリティ経営の推進を目的として、当社として初めて NS Vision 2026 から導入したものです。これらを踏まえ、ご報告いたします。

前中期経営計画は、当社がホールディング体制へ移行後、初めて実行した中期経営計画でした。持株会社体制のもと、日本を含む各事業会社を並列化したことで、それぞれの事業会社の KPI や取り組み成果を比較できるようになりました。

その結果、日本事業の利益率が他地域と比較して低いことが、あらためて明らかになりました。一方で、COVID-19 やロシア・ウクライナ戦争などの影響により、国際的なエネルギー問題やサプライチェーンの混乱が生じ、当社単独の努力では吸収しきれないレベルでコストが上昇しました。

このため、日本においても価格改定を進めざるを得ない状況となりました。従来、欧米と日本では文化的な違いから、コスト上昇分を顧客へ転嫁することは難しいとされてきましたが、米国および欧州における価格改定の進展を踏まえ、日本事業においても価格マネジメントを強力に推進し、顧客に対して丁寧かつ粘り強い交渉を重ねてまいりました。

その結果、インフレに伴う各種資材価格の上昇といった環境も追い風となり、着実な成果を上げることができました。この経験は、新たに開始した中期経営計画におけるグローバルでのプライシングおよび収益力向上戦略の基盤となっております。

In the final year of NS Vision 2026, we set targets for both financial KPIs and non-financial KPIs.

The non-financial KPIs were introduced for the first time under NS Vision 2026 in response to requests from our stakeholders, as part of our efforts to promote sustainability management. Based on these initiatives, I would like to report on our progress.

The previous medium-term management plan was the first plan we executed after transitioning to a holding company structure. By placing all operating companies, including those in Japan, on an equal footing under the holding company, it became possible to compare KPIs and the outcomes of various initiatives across the Group.

As a result, it became clear once again that the profit margin of our Japan business was lower than that of our operations in other regions. At the same time, events such as COVID-19 and the Russia-Ukraine conflict led to global energy issues and supply chain disruptions, resulting in cost increases that could not be absorbed solely through our own efforts.

Consequently, we were compelled to implement price revisions in Japan as well. Historically, it has often been said that, due to business cultural differences, passing on cost increases to customers is more difficult in Japan than in Europe and the United States. However, as price revisions progressed steadily in our U.S. and European businesses, we also strongly promoted price management in Japan and continued careful and persistent negotiations with our customers.

As a result, the inflationary environment, including rising prices for various goods and materials, acted as a tailwind, enabling us to achieve solid results. This successful experience has become the foundation for our global pricing and profitability enhancement strategy under the new medium-term management plan that began in April.

続いて、財務 KPI および非財務 KPI の進捗についてご説明いたします。なお、非財務 KPI については、本期より「サステナビリティ KPI」と呼称を変更しており、内容についても一部見直しを行っております。

財務面では、グループ全体での価格マネジメント強化、生産性向上施策の推進、計画的な負債返済の実行により、設定した財務 KPI はすべて達成いたしました。厳しい外部環境の中にあっても、収益力および財務基盤の双方において着実な改善を実現したと認識しております。

非財務 KPI については、本中期経営計画で初めて設定し、その達成に取り組んでまいりました。これらの指標の一部は第三者認証を前提としており、現時点では 2025 年 3 月期までの実績となりますが、グループにおける温室効果ガス排出量の削減、環境配慮製品を通じた顧客の GHG 削減への貢献、コンプライアンス研修受講などにおいて、目標を前倒しで達成しております。

## NS Vision 2026 総括

事業環境認識	財務・非財務KPI進捗の総括	重点戦略の実行状況と成果
初年度を中心に、新型コロナウイルス感染症の影響による需要変動やサプライチェーンの混乱が発生し、以降も不確実性の高い事業環境が継続	財務KPIは、グループ全体における価格マネジメント、生産性向上活動の推進、また計画的な負債の返済等により、全ての項目を達成	グループ全体で、5つの重点戦略に沿った施策を着実に遂行
世界的なインフレーションにより、コスト環境は中計期間を通じて上昇基調で推移	非財務KPIは、2025年3月期において、一部目標を前倒しで達成	新中期経営計画においても、5つの重点戦略の継承と再編を実施
グループ全体の製商品出荷数量は総じて低調に推移		
Nippon Sanso		8

最後に、重点戦略の実行状況とその成果についてご説明いたします。

前中期経営計画で掲げた 5 つの重点戦略のもと、グループ全体で各施策を着実に推進してまいりました。戦略別・セグメント別に見ますと、進捗状況や成果、また直面している課題には差があり、ばらつきも見られますが、先行する取り組みや他の事業会社における成功事例の横展開が進んだことにより、グループ横断での連携および実行力は着実に強化されてきていると認識しております。

こうした成果と課題を踏まえ、新中期経営計画においては、これら 5 つの重点戦略の考え方を継承しつつ、再構成を行い、3 つの戦略として整理しております。

Next, I will discuss the progress of our financial and non-financial KPIs. From this fiscal year, we have changed the term “non-financial KPIs” to “Sustainability KPIs,” and we have also partially revised their contents in line with external trends and our strategic direction.

On the financial side, we achieved all of our financial KPI targets through strengthened price management across the Group, the promotion of productivity improvement initiatives, and the steady execution of planned debt repayments. Despite a very challenging external environment, we believe we made steady progress in improving both our earnings capability and our financial position.

Regarding non-financial KPIs, these were introduced for the first time in this medium-term management plan, and we have been working to achieve them. As some of these indicators require third-party assurance, results are currently available only up to the fiscal year ended March 2025. Nevertheless, we have already achieved our targets ahead of schedule in areas such as reducing greenhouse gas emissions within the Group, contributing to customers’ GHG reductions through environmentally friendly products, and compliance training participation.

## Review of NS Vision 2026

Business Environment	Financial and Non-Financial KPI Progress	Execution Status and Outcomes of Focused Fields
In the initial year, demand fluctuations and supply chain disruptions stemming from the COVID-19 pandemic emerged, followed by a persistently uncertain business environment	All financial KPIs were achieved, supported by Group-wide pricing management, ongoing productivity improvement initiatives, and the planned repayment of debt	Across the Group, initiatives aligned with the five focused fields were steadily executed
Driven by global inflation, the cost environment continued an upward trend throughout the medium-term plan period	Certain non-financial KPIs were achieved ahead of schedule in FYE2025	Under the new medium-term management plan, the five focused fields have been carried forward and reorganized
Overall, shipment volumes of products across the Group remained subdued		
Nippon Sanso		8

Finally, I will explain the execution status of our key strategies and the results achieved.

Under the five key strategies set out in the previous medium-term management plan, we have steadily implemented various initiatives across the Group. While there have been variations in progress, results, and the challenges faced depending on each strategy and segment, we have actively shared leading initiatives and successful examples across our operating companies. As a result, we believe that collaboration and execution capabilities on a Group-wide basis have steadily strengthened.

Based on these achievements and the challenges identified, in the new medium-term management plan we have inherited the essence of these five key strategies and reorganized them into three strategic pillars.

新中期経営計画の詳細につきましては、このあと副社長の渡邊よりご説明いたしますが、本計画の着実な実行を通じて、さらなる成長につなげていきたいと考えております。

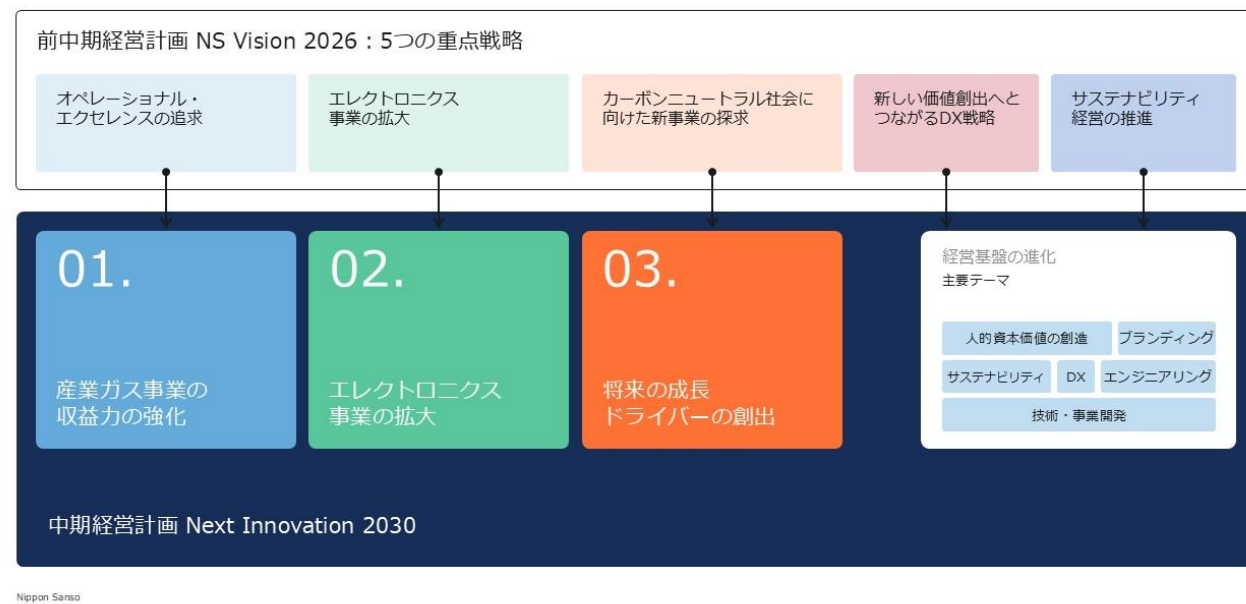
私からの説明は以上となります。

ここからは、副社長の渡邊より、新中期経営計画の概要および初年度である今期の見通しについてご説明いたします。よろしくお願いいたします。

**渡邊忠治**：濱田社長、ありがとうございます。日本酸素ホールディングス、渡邊でございます。よろしくお願いいたします。

3月末に実施しました新中計の説明会での内容と一部、重複する箇所につきましては、簡潔にご説明をさせていただきます。

### Next Innovation 2030 重点戦略



こちらは、先ほど濱田からもご説明いたしました、新中期経営計画「Next Innovation 2030」における重点戦略です。

これらの重点戦略の基本的な考え方として、コア事業である産業ガス事業については、引き続き生産性向上および価格マネジメントを含む、グループ内のベストプラクティスの展開を通じて、さらなる収益力の強化を目指してまいります。

エレクトロニクス事業については、バルクガス、材料ガス、機器・工事を中心としたトータルソリューションをグローバルに展開することで、事業拡大を図ります。

Details of the new medium-term management plan will be explained by Executive Vice President Watanabe shortly. Through the steady execution of this plan, we aim to achieve further growth.

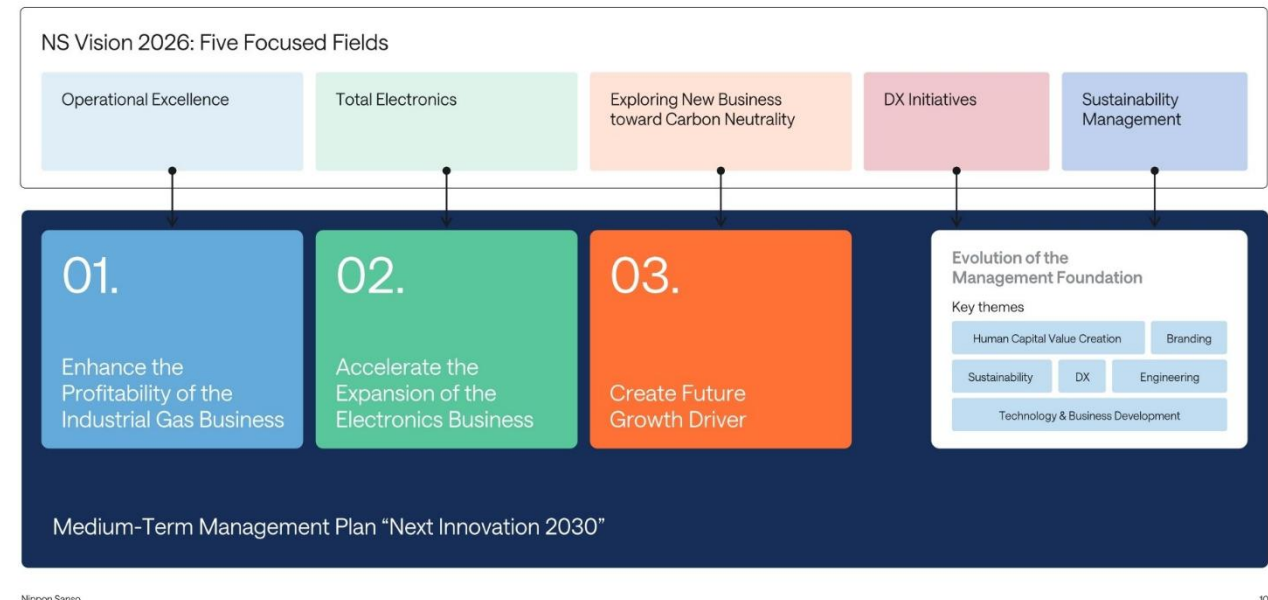
This concludes my presentation.

I will now hand over to Executive Vice President Watanabe, who will explain the overview of the new medium-term management plan, as well as the outlook for the current fiscal year, which is its first year.

**Tadaharu Watanabe**: Thank you very much, Mr. Hamada. I am Watanabe from Nippon Sanso Holdings.

As some parts of today's presentation overlap with the briefing on the new medium-term management plan held at the end of March, I will keep those sections concise.

### Key Strategies of Next Innovation 2030



This slide shows the key strategies under our new medium-term management plan, "Next Innovation 2030," as also introduced earlier by Mr. Hamada.

The basic concept of these strategies is as follows. In our core industrial gas business, we will continue to enhance profitability by improving productivity and strengthening price management, while promoting best practices across the Group.

In the electronics business, we aim to expand our operations globally by providing total solutions centered on bulk gases, specialty materials gases, as well as equipment and engineering services.

また、将来の成長余地の確保に向け、エレクトロニクス事業に次ぐ新たな柱として、ガスを起点とした新規事業による成長ドライバーの育成にも取り組んでまいります。

さらに、これらの重点戦略を支える経営基盤についても、より一層の進化が必要であると認識しており、ここに掲げる6つの主要テーマに基づき、取り組みを推進してまいります。

### Next Innovation 2030 KPI

前中期経営計画「NS Vision 2026」の主要財務・非財務KPIは一部の非財務目標等を除き、概ね当初計画を上回る成果  
 新中期経営計画においても前中期経営計画の経営戦略の方向性は踏襲  
 引き続き、着実に成長は維持させながら、未来の課題に応える企業への進化を図り、一層の事業成長戦略を描く

財務KPI		サステナビリティKPI		環境		人事		コンプライアンス	
<b>収益性</b>		<b>GHG排出量削減率</b>		9% (FY2031)		21% (FY2036)		<b>労働災害発生率</b>	
売上収益	1兆5,000億円~1兆5,750億円	* (※) 32% (FY2031) ~ 42% (FY2036) (運輸事業・化学事業・アジア事業を除く)		30%		≦1.3		≦1.3	
コア営業利益	2,500~2,750億円	環境貢献製品・サービスの提供によるGHG削減貢献量の増加率		30%		≧22% (FY2031)		≧22%	
コア営業利益率	≧17%	Sustainable Business売上の増加率		30%		≧25% (FY2031)		≧25%	
EBITDA	4,000億円~4,400億円	生産単位あたりの取水削減率		10%		≧83		≧83	
EBITDAマージン	連結 ≧26.5% セグメント別 ≧19.0%	生産単位あたりの廃棄物削減率		10%		≧80		≧80	
<b>財務健全性</b>		<b>環境</b>		<b>安全</b>		<b>人事</b>		<b>コンプライアンス</b>	
EBITDA純有利子負債倍率	≦1.5	GHG emissions reduction rate		9% (FY2031)		21% (FY2036)		労働災害発生率	
<b>資本効率</b>		Increase in GHG reduction contribution from environmentally contributing products and services		30%		30%		女性管理職比率	
ROCE after Tax	≧8.0%	Increase in revenue from sustainable businesses		30%		10%		女性従業員比率	
(新中計想定為替レート: 150円/\$, 175円/€)		Reduction in water withdrawal per unit of production		10%		10%		サステナブルエンゲージメントスコア	
		Reduction in waste per unit of production		10%		10%		コンプライアンス サービススコア	

Nippon Sanso

11

財務 KPI について、数値目標の考え方をご説明いたします。

まずトップラインである売上高については、年率3%のCAGRの確保を前提としております。利益については、収益性の改善を着実に進めることで、売上成長率のおよそ2倍の成長を目指します。マージンについては、年率50ベースポイント以上の改善を計画しております。

なお、一部の数値目標についてはレンジでお示ししておりますが、これは足元の地政学リスクおよびマクロ経済の不確実性を踏まえたものです。

財務健全性の指標については、従来のD/Eレシオに代えて、新たにEBITDA純有利子負債倍率を採用いたします。前中期経営計画において有利子負債の削減が計画どおりに進み、財務基盤が十分な水準まで改善したことを踏まえ、新中期経営計画では本指標がより適切であると判断いたしました。

また、サステナビリティ KPI については、従来の8項目に加えて、新たに「Sustainable Business」および「エンゲージメント」を追加し、合計10項目を設定いたしました。これにより、環境、保安、人事、コンプライアンスといった領域において、持続的成長を支える取り組みを一層強化してまいります。

At the same time, in order to secure future growth potential, we will work to develop new growth drivers based on gas-related businesses that can become the next pillar following the electronics business.

Furthermore, we recognize the need to further evolve the management foundation that supports these key strategies. Accordingly, we will promote initiatives based on the six key themes outlined here.

### Next Innovation 2030 KPI

Financial KPIs		Sustainability KPIs		Safety	
<b>Profitability</b>		<b>Environment</b>		Lost time injury rate	
Revenue	¥1,500-1,575 billion	GHG emissions reduction rate		9% (FY2031)	
Core operating income	¥250-275 billion	* (Reference: 32% (FY2031), 42% (FY2036) before changes in the scope of consolidated subsidiaries and before reflecting the Asia Hydrogen business)		21% (FY2036)	
Core operating income margin	≧17%	Increase in GHG reduction contribution from environmentally contributing products and services		30%	
EBITDA	¥400-440 billion	Increase in revenue from sustainable businesses		30%	
EBITDA Margin	Consolidated ≧26.5% By segment ≧19.0%	Reduction in water withdrawal per unit of production		10%	
<b>Financial Soundness</b>		Reduction in waste per unit of production		10%	
Net debt to EBITDA ratio	≦1.5	Sustainable engagement score		≧83	
<b>Capital Efficiency</b>		<b>Compliance</b>		Compliance Survey Score	
ROCE after Tax	≧8.0%	Ratio of female management posts		≧22% (FY2031)	
(Assumed new MTP exchange rates: USD/JPY 150, EUR/JPY 175)		Ratio of female employees		≧25% (FY2031)	

Nippon Sanso

11

Next, I will explain our financial KPIs and the approach to setting our numerical targets.

First, for the top line, we aim to achieve a compound annual growth rate (CAGR) of 3% in revenue. For profits, we will steadily improve profitability and target growth at approximately twice the rate of revenue growth. In terms of margins, we plan to achieve an improvement of at least 50 basis points per year.

Some of our targets are presented as ranges, reflecting current geopolitical risks and macroeconomic uncertainties.

With regard to financial soundness, we will adopt net interest-bearing debt to EBITDA as a new key indicator, replacing the traditional D/E ratio. This change reflects the fact that we successfully reduced interest-bearing debt as planned under the previous medium-term management plan and that our financial base has improved to a sufficiently strong level. We believe this new metric is more appropriate for the new plan.

As for Sustainability KPIs, we have expanded the number of indicators from eight to ten by adding “Sustainable Business” and “Engagement.” Through these additions, we aim to further strengthen initiatives that support sustainable growth in areas such as environment, safety, human resources, and compliance.

## 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)	前期比 増減額	前期比 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

13

## 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

13

続いて、新中期経営計画の初年度である今期の事業計画についてご説明いたします。

2027年3月期は、足元の為替動向を踏まえ、米ドルやユーロといった主要通貨について、2026年3月期と比較して、やや円高となる前提の為替レートを想定しており、その中で増収増益を見込んでおります。

売上収益の成長率は1.5%、コア営業利益の成長率は2.4%を見込んでおりますが、これは先ほど申し上げた売上の年率3%成長の水準を下回るものとなっております。主な要因としては、足元の経済環境の不透明感を踏まえ、初年度についてはやや慎重な前提を置いているためです。

Next, I will explain our business plan for the current fiscal year, which is the first year of the new medium-term management plan.

For the fiscal year ending March 2027, based on recent foreign exchange trends, we assume exchange rates reflecting a slightly stronger yen against major currencies such as the U.S. dollar and the euro compared with the previous fiscal year. Under these assumptions, we expect to achieve both revenue and profit growth.

We forecast revenue growth of 1.5% and core operating income growth of 2.4%. These figures are below the 3% annual revenue growth target mentioned earlier. The primary reason is that, given the current uncertainty in the economic environment, we have adopted relatively conservative assumptions for the first year of the plan.

**2027年3月期 業績予想**  
基本的な考え方

事業環境認識	グループ全体における取組み	新中計に基づく主な取組み
中東情勢の不透明感の高まりを背景に、電力代の上昇や、グループ全体における製商品出荷数量の回復ペースへの影響を懸念	価格マネジメント、生産性向上活動の推進及びコスト管理の継続	ブランディング：グローバルで統一した「Nippon Sanso」ブランドの確立と浸透
世界的なインフレーションにより、コスト環境は高止まりする状況が続く可能性	レジリエント市場（食品・飲料、ヘルスケア等）向けの底堅い需要に注力	DX：グループ全体のIT・デジタル戦略及びロードマップの策定
	買収先とのシナジー最大化に向けたPMIの着実な実行	

Nippon Sanso

14

**FYE2027 Consolidated Forecast**  
Key Assumptions

Business Environment Outlook	Group-wide Initiatives	Key Initiatives Under the New MTP
Heightened uncertainty surrounding the Middle East situation raises concerns over rising electricity costs and its potential impact on the pace of recovery in group-wide product shipment volumes	Continuing pricing management, productivity improvement initiatives, and disciplined cost control across the Group	Branding: Establishing and strengthening a globally unified "Nippon Sanso" brand
Cost pressures are likely to remain elevated amid ongoing global inflation	Focusing on stable demand in resilient markets, including food & beverage and healthcare	DX: Formulating a Group-wide IT and digital strategy and roadmap
	Steadily executing post-merger integration (PMI) to maximize synergies with acquired businesses	

Nippon Sanso

14

続いて、今期の業績予想およびその前提となる考え方についてご説明いたします。

事業環境の認識としては、足元では中東情勢の不透明感の高まりを背景に、電力代を含むエネルギー価格の上昇が懸念されております。さらに、世界的なインフレの継続により、人件費、物流費、原材料費などのコストについても、高止まりが続く可能性があると考えております。

こうした環境認識のもと、グループ全体としては、引き続き価格マネジメントを徹底し、コスト上昇に適切に対応してまいります。あわせて、生産性向上活動を通じたコスト管理の強化にも継続して取り組み、収益性の確保に努めてまいります。

一方で、食品・飲料やヘルスケアといった景気変動の影響を受けにくいレジリエントな市場においては、需要は底堅く推移すると見込んでおり、これらの分野への取り組みを一層強化してまいります。

また、前期までに実施した M&A については、ポスト・マージャー・インテグレーション（PMI）を着実に進め、シナジーの最大化を図ってまいります。

新中期経営計画に基づく主な取り組みとしては、本年 4 月より、グローバルで統一した Nippon Sanso ブランドの確立と浸透を推進しております。

加えて、グループ全体の IT・デジタル戦略については、昨年 4 月に着任した CIO のもとでロードマップの策定を進めており、グループ内のコミュニケーション効率の向上、業務効率化、さらにはデータ活用による競争力強化につなげてまいります。DX については、社内での実証を通じて効果が確認された施策を順次グループ全体へ展開していく方針です。

Next, I will explain our full-year forecast and the underlying assumptions.

Regarding the business environment, rising geopolitical uncertainty in the Middle East is heightening concerns over increases in energy prices, including electricity costs. In addition, amid continued global inflation, costs such as labor, logistics, and raw materials are expected to remain elevated.

Against this backdrop, as a Group, we will continue to enforce disciplined price management to appropriately address cost increases. At the same time, we will strengthen cost control through ongoing productivity improvement initiatives in order to secure profitability.

On the other hand, we expect demand to remain solid in resilient markets that are less sensitive to economic cycles, such as food and beverage and healthcare, and we will further strengthen our focus on these areas.

In addition, for acquisitions completed in previous periods, we will steadily execute post-merger integration (PMI) to maximize synergies.

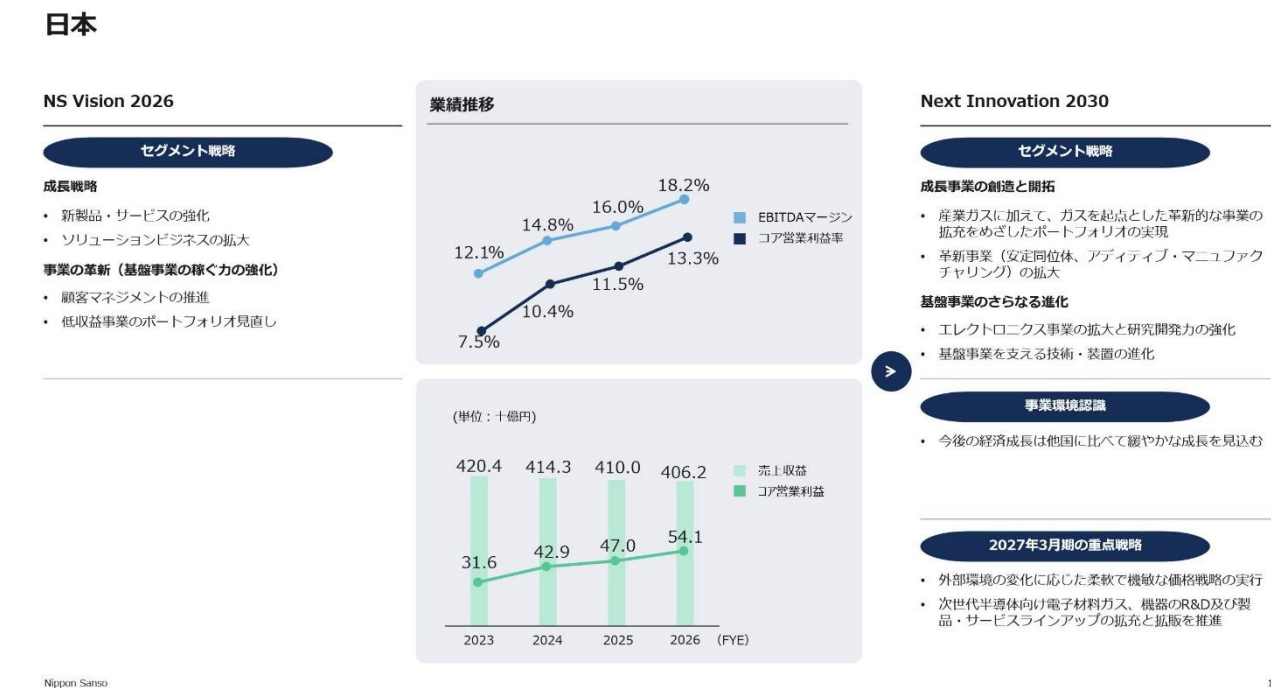
As a key initiative under the new medium-term management plan, since April we have been promoting the establishment and global penetration of the unified Nippon Sanso brand.

Furthermore, with regard to our Group-wide IT and digital strategy, we are currently developing a roadmap under the leadership of our CIO, who assumed the role in April last year. Through this initiative, we aim to enhance communication across the Group, improve operational efficiency, and strengthen competitiveness through greater utilization of data. In terms of DX, we will expand successful initiatives company-wide based on internal pilot programs.

ここからはセグメントごとに、前中期経営計画の振り返りおよび新中期経営計画、並びに今期の主な施策についてご説明いたします。まずは日本セグメントより、永田よりご説明いたします。

永田：おはようございます。日本酸素の永田でございます。

それでは、日本セグメントについて、前中期経営計画の振り返りおよび今後の取り組みについてご説明いたします。



それでは、日本セグメントにおける前中期経営計画の振り返りおよび今後の取り組みについてご説明いたします。

まず、前中期経営計画の振り返りです。資料に記載のとおり、日本セグメントでは「基盤事業の収益力強化」と「成長事業の探索・育成」を柱とした事業運営を行ってまいりました。

その成果として、収益性は大きく改善しております。FY2023におけるコア営業利益は316億円、コア営業利益率は7.5%でしたが、最終年度であるFY2026にはコア営業利益540億円、4年間で約220億円の増益となり、コア営業利益率は13.3%まで向上いたしました。当初計画を大きく上回る成果を達成しており、EBITDAマージンについてもセグメント目標である17%を上回る水準となりました。

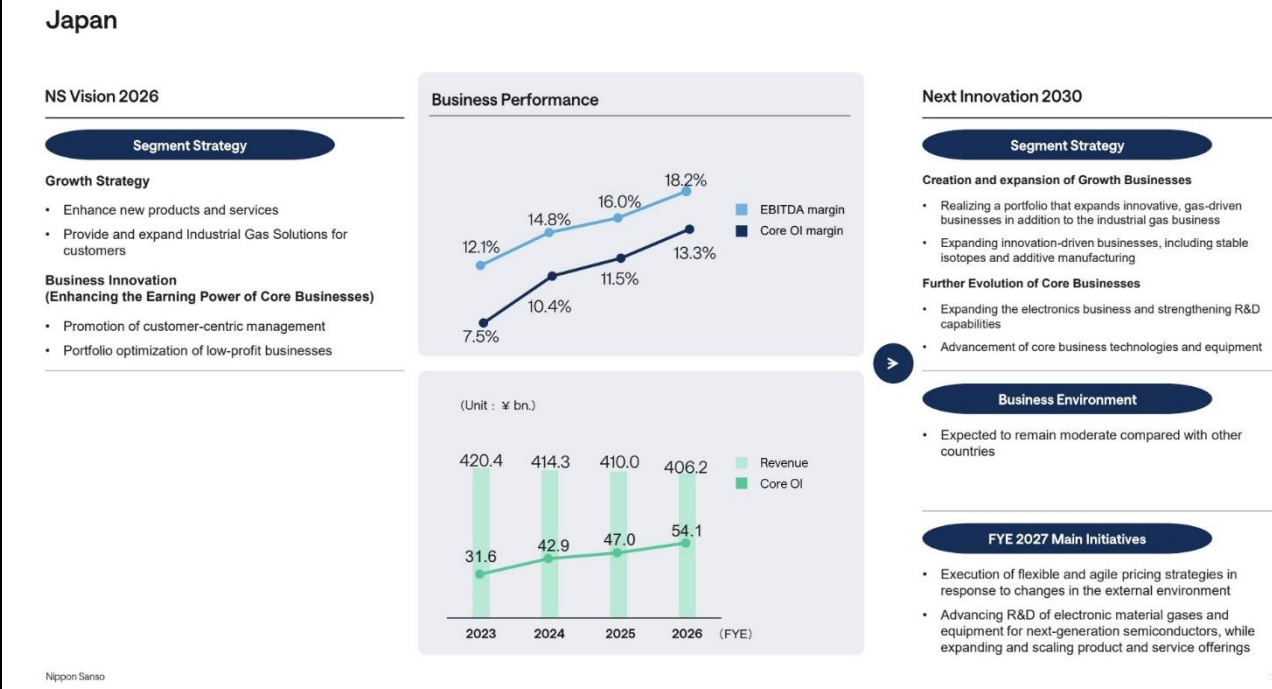
こうした成果の推進力となったのは、顧客マネジメントの強化と、顧客起点による価値創造活動の継続です。産業ガス事業は、ガスという見えない価値、すなわち機能やサービスを提供する事業であり、これらの機能が生み出すソリューションを提供しています。BtoB事業ではありますが、最終的にはその価値を享受する最終消費者にもつながるものと認識しております。

From here, each segment will present a review of the previous medium-term management plan, as well as key initiatives under the new plan and for the current fiscal year.

To begin, Mr. Nagata will present the Japan segment.

**Nagata:** Good morning. This is Nagata from Nippon Sanso Corporation.

I will now explain the Japan segment, including a review of the previous medium-term management plan and our future initiatives.



I will now explain a review of the previous medium-term management plan for the Japan segment, as well as our future initiatives.

First, a review of the previous plan. As outlined in the materials, the Japan segment focused on strengthening the earnings power of its core businesses and on exploring and nurturing growth businesses.

As a result, profitability improved significantly. Core operating income increased from JPY 31.6 billion with a margin of 7.5% in FY2023 to JPY 54.0 billion in FY2026, representing an increase of approximately JPY 22 billion over four years. The core operating margin rose to 13.3%, significantly exceeding our initial targets. EBITDA margin also exceeded our segment target of 17%.

A key driver of this performance was the strengthening of customer management and the continued promotion of customer-centric value creation. The industrial gas business provides invisible value in the form of functions and services derived from gases, delivering solutions based on those functions. While this is a B2B business, the value ultimately extends to end users.

この4年間、コロナ禍やウクライナ情勢に起因するサプライチェーンの混乱、エネルギー価格の高騰といった厳しい環境下においても、安定供給の価値やガスの機能価値をお客様にご評価いただいた結果であると考えております。

また、分野別ではエレクトロニクス産業において国内で大型プロジェクトが進展する中、バルクガスや特殊材料ガスに加え、供給システム、装置、工事を含むトータルソリューションを提供できる当社の強みを最大限発揮することができました。

こうした振り返りを踏まえ、今後の主要課題は、基盤事業のさらなる進化と成長事業の具体化の二つであると認識しております。

今後の取り組みとして、エレクトロニクス事業の拡大はグループ全体の重要テーマであり、日本セグメントとしても積極的に貢献してまいります。具体的には、次世代半導体プロセス向け先端材料の開発・販売を推進するとともに、つくば開発センターにおける先端材料開発新棟の建設を進めております。これにより、先端プロセスに対応した新材料や供給機器の開発を加速し、お客様の課題解決に貢献するソリューション提供を強化してまいります。

また、成長事業として、安定同位体、化合物半導体、アディティブ・マニュファクチャリングについては、当社の強みを有する分野と認識しており、日本および海外での事業規模および収益性の拡大を目指してまいります。

これらの拡大を支えるためには、基盤事業のさらなる強化が不可欠であり、バルクガス、炭酸ガス、モールオンサイト、オンサイト事業についても、投資および顧客価値創造の取り組みを通じて、事業基盤の維持・拡大を図ってまいります。

新中期経営計画における4年間の売上・利益のCAGRは、グループ全体と比較してやや低い水準を想定しておりますが、収益性を重視した運営を実施し、コア営業利益の継続的な成長を目指します。EBITDAマージンについても、セグメント目標である19%の達成およびその上積みを図ってまいります。

最後に、2027年3月期の見通しについてです。中東情勢の緊張長期化や電力コスト上昇の影響により、販売数量については慎重に見込んでおります。また、エレクトロニクス分野においては、これまでの大型案件の反動により、一時的に需要が減少する局面にあります。

こうした状況を踏まえつつも、中長期の成長を見据え、次世代半導体向け材料ガスおよび機器の研究開発、製品・サービスの拡充を進めてまいります。短期的には、顧客マネジメントと顧客起点の価値創造を通じて、基盤事業の維持・強化に取り組んでまいります。

この結果、初年度である今期は中期全体の成長ペースをやや下回るものの、売上・利益ともに前期並みの水準を確保し、中期計画の着実なスタートを切る考えです。

Despite a challenging environment over the past four years, including the COVID-19 pandemic, supply chain disruptions related to the Ukraine situation, and rising energy prices, we believe these results reflect customers' recognition of the value of stable supply and the functional benefits of gases.

In the electronics sector, where large-scale projects progressed in Japan, we were able to fully leverage our strengths by providing total solutions, including bulk gases, specialty material gases, supply systems, equipment, and engineering services.

Based on this review, our key priorities going forward are the further evolution of our core businesses and the commercialization of growth businesses.

Expanding the electronics business remains a key priority for the Group, and the Japan segment will promote actively. Specifically, we will promote the development and sales of advanced materials for next-generation semiconductor processes and are constructing a new advanced materials development facility at our Tsukuba Development Center. Through this, we aim to accelerate the development of new process materials and related supply equipment and further strengthen our ability to provide solutions to customer challenges.

In addition, as growth businesses, we are focusing on areas where we have competitive advantages, including stable isotopes, compound semiconductors, and additive manufacturing. We aim to expand both the scale and profitability of these businesses in Japan and overseas.

To support these initiatives, further strengthening of our core businesses is essential. We will continue to invest in bulk gases, CO<sub>2</sub>, small on-site, and on-site businesses, while enhancing initiatives to maximize customer value and maintain and expand our business foundation.

For the four-year period under the new medium-term management plan, we expect the CAGR of revenue and profit in the Japan segment to be slightly below the Group level. However, we will place greater emphasis on profitability and aim for continuous growth in core operating income. We also aim to exceed the segment EBITDA margin target of 19%.

Finally, regarding the outlook for the fiscal year ending March 2027, we remain cautious on shipment volumes due to prolonged geopolitical tensions in the Middle East and rising electricity costs. In addition, the electronics sector is currently experiencing a temporary slowdown following the completion of large-scale projects.

Nevertheless, from a medium- to long-term perspective, we will continue to advance R&D in next-generation semiconductor materials and equipment and expand our product and service offerings. In the short term, we will focus on maintaining and strengthening our core businesses through customer management and customer-centric value creation.

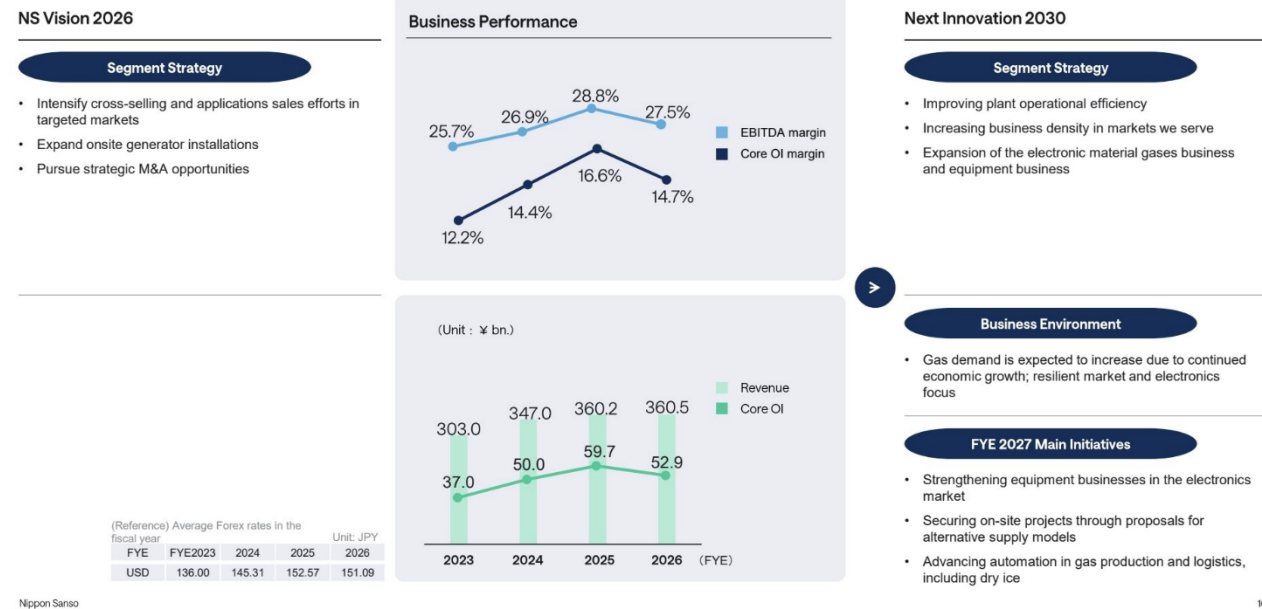
As a result, while performance in the first year is expected to be slightly below the overall growth trajectory of the four-year plan, we aim to maintain revenue and profit at levels broadly in line with the previous year and make a steady start to the plan.

ご清聴ありがとうございました。

**Draper\***: Good morning, everyone. This is Alan Draper from Nippon Sanso Matheson.

Today, I would like to review the performance of the U.S. segment under the previous medium-term management plan and outline our initiatives going forward.

## United States



First, I'll look back at the previous medium-term management plan. In the U.S. segment, we operated our business based on the segment strategy shown on the left-hand side of this slide. Supported by favorable foreign exchange, disciplined pricing, and productivity improvements, both revenue and core operating income grew steadily. Although profitability declined in the final year, performance improved overall when viewed across the four-year period.

Based on this review, we identified several key challenges going forward: the need to sustainably enhance profitability, further expand on-site projects, and strengthen the electronics business. These priorities are reflected in the new segment strategy shown on the right-hand side of the slide under the new medium-term management plan.

Our strategy centers on strengthening the earnings base through improved plant utilization and increased business density, while enhancing our position as a key supplier to resilient growth markets, including food and beverage, healthcare, and electronics.

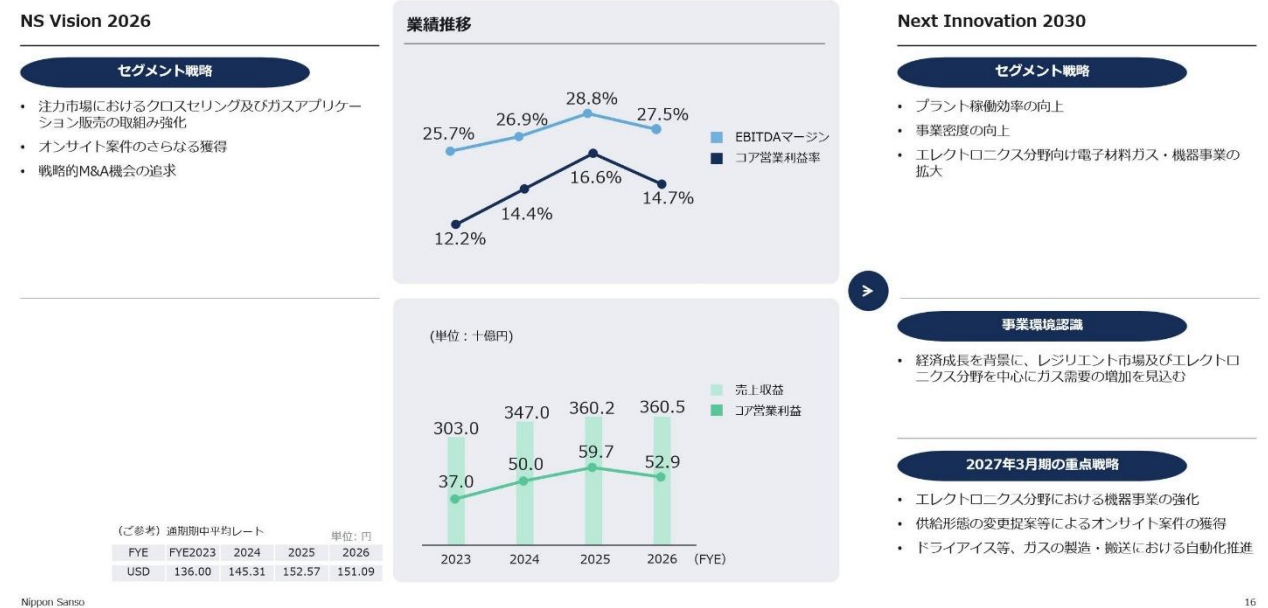
Within the U.S. segment, the electronics-related business accounts for only around 5% of sales as of the fiscal year ended March 2026. Going forward, we aim to expand this business by focusing not only on electronic material gases, but also on the equipment business, building an integrated model that combines materials, equipment, and engineering.

Thank you very much for your attention.

**ドライバー\*** : おはようございます。Nippon Sanso Mathesonのアラン・ドライバーでございます。

今日は、米国セグメントにおける前中期経営計画の実績を振り返るとともに、今後の取り組みについてご説明いたします。

## 米国



まず、前中期経営計画の振り返りについてご説明いたします。米国セグメントでは、スライド左側に示すセグメント戦略に基づき事業運営を行ってまいりました。為替の追い風に加え、規律ある価格マネジメントおよび生産性向上の取り組みにより、売上収益およびコア営業利益はいずれも着実に成長いたしました。最終年度において収益性はやや低下したものの、4年間全体で見ると業績は着実に改善したと認識しております。

こうした振り返りを踏まえ、今後の主要課題としては、収益性の持続的な向上、オンサイト案件のさらなる拡大、ならびにエレクトロニクス事業の強化を認識しております。これらの課題は、新中期経営計画のもとで、スライド右側に示す新たなセグメント戦略に反映しております。

当社の戦略は、設備稼働率の向上および顧客密度の向上を通じて収益基盤を強化するとともに、食品・飲料、ヘルスケア、エレクトロニクスといった景気変動の影響を受けにくい成長市場における主要サプライヤーとしてのポジションを強化することにあります。

米国セグメントにおけるエレクトロニクス関連事業の売上構成比は、2026年3月期時点で約5%にとどまっております。今後は、電子材料ガスに加え、機器事業を強化するとともに、材料・機器・エンジニアリングを組み合わせた統合型ビジネスモデルの構築を通じて、事業拡大を図ってまいります。

In the industrial gas business, we will continue to propose application-driven solutions while advancing additional on-site projects. This approach strengthens long-term customer relationships and contributes to more stable earnings.

Over the next four years, we expect the compound annual growth rate of sales and profits to exceed the global average. In terms of profitability, we are targeting a steady and sustainable improvement of at least 50 basis points per year.

Finally, I would like to discuss our outlook for the fiscal year ending March 2027, the first year of the new medium-term management plan. While we expect shipment volumes to recover gradually, the pace may be limited due to heightened geopolitical tensions in the Middle East and rising electricity and energy costs. On the other hand, the benefits of our ongoing price management and cost control initiatives are expected to become more evident, along with contributions from newly secured on-site projects.

Under these conditions, our focus will be on strengthening the electronics equipment and construction business, as well as securing additional on-site projects through proposals to change supply modes.

As a result, in the first year, we aim to start broadly in line with the overall growth trajectory anticipated for the four-year period.

Thank you very much for your attention. I'll now pass it over to Raoul.

**Giudici\***: Thank you, Alan, and good morning, everyone. This is Raoul Giudici from Nippon Sanso Europe.

I will now explain a review of the previous medium-term management plan for the European segment and then outline our initiatives going forward.

産業ガス事業においては、引き続きアプリケーション起点のソリューション提案を強化するとともに、オンサイト案件の拡大を進めてまいります。これにより、顧客との長期的関係を強化し、収益の安定化につなげてまいります。

今後4年間の売上および利益のCAGRについては、グローバル平均を上回る成長を見込んでおります。また、収益性については、年間50ベースポイント以上の着実かつ持続的な改善を目指してまいります。

最後に、2027年3月期の見通しについてです。出荷数量は緩やかな回復を見込んでおりますが、中東における地政学リスクの高まりや電力・エネルギーコストの上昇により、その回復ペースは限定的となる可能性があります。一方で、継続して取り組んできた価格マネジメントおよびコストコントロールの効果がより顕在化するとともに、新規オンサイト案件からの収益貢献も見込まれます。

こうした環境のもと、エレクトロニクス分野における機器および建設事業の強化に加え、供給形態の転換提案を通じたオンサイト案件の獲得を重点的に推進してまいります。

その結果、初年度においては、中期4年間で想定する成長軌道と概ね同水準でのスタートを目指してまいります。

以上、ご清聴ありがとうございました。それでは、ラウルに引き継ぎます。

**ジュディチ\***：アラン、ありがとうございます。おはようございます。Nippon Sanso Europeのラウル・ジュディチでございます。

これより、欧州セグメントにおける前中期経営計画の振り返りと、今後の取り組みについてご説明いたします。

## Europe

### NS Vision 2026

#### Segment Strategy

- Follow up CN and H<sup>2</sup> opportunities
- Partner with our customers to help in CN
- Expand geographical footprint & M&A
- Invest in gas application technology
- Evaluate product and market mix

### Business Performance



(Reference) Average Forex rates in the fiscal year

Fiscal year	2023	2024	2025	2026
EUR	141.82	157.72	163.66	175.58

Unit: JPY

Nippon Sanso

### Next Innovation 2030

#### Segment Strategy

- Expanding the footprint of the industrial gas business
- Strengthening the electronics business (including equipment and Total Gas and Chemical Management (TGCM\*))
- Expanding innovative businesses such as carbon-neutral initiatives
- Expanding the healthcare business
- DX and robotics utilization

#### Business Environment

- Gas demand is expected to grow moderately, driven by resilient markets and under the pressure of high volatility

#### FYE 2027 Main Initiatives

- Implementing timely and appropriate pricing management in response to cost fluctuations, including electricity costs, while advancing productivity improvement programs
- Expanding presence in growth domains, including healthcare, electronics, and energy-transition-related fields through reinforced business development

17

## 欧州

### NS Vision 2026

#### セグメント戦略

- カーボンニュートラル (CN)、水素の事業機会を探索
- 顧客と共同でCNに貢献
- 地域拡大とM&A
- ガスアプリケーション技術への投資
- マーケットと製品ミックスの評価

### 業績推移



(ご参考) 為替相場平均レート

Fiscal year	2023	2024	2025	2026
EUR	141.62	157.72	163.66	175.58

単位: 円

Nippon Sanso

### Next Innovation 2030

#### セグメント戦略

- 産業ガス事業のフットプリント拡大
- エレクトロニクス事業 (機器・TGCM\*を含む) の強化
- CN等の革新的な事業の拡大
- ヘルスケア事業の拡大
- DX、ロボティクスの活用

\*TGCM: Total Gas and Chemical Management  
エレクトロニクス業務の最適化に向け、高純度ガスや化学物質の調達、保管、供給、安全管理、廃棄等、一貫して最適管理するサービス

#### 事業環境認識

- 不確実性が高い中でも、ガス需要は緩やかな成長を見込む

#### 2027年3月期の重点戦略

- 電力代等のコスト変動に対するタイムリーで適切な価格マネジメント&生産性向上プログラムの推進
- 事業開発強化を通じた成長分野 (ヘルスケア、エレクトロニクス、エネルギー転換関連等) でのプレゼンス拡大

17

First, let me review our recent performance.

In the European segment, we operated our business based on the segment strategy shown on the left-hand side of the slide. Key achievements included strengthening our engineering capabilities through the acquisition of a plant engineering company in Italy, as well as the acquisition of a home care business in Spain, which has enabled us to further expand our presence in resilient markets such as food, beverage, and healthcare.

In the electronics business, we have also expanded our business foundation through initiatives such as increasing production capacity for electronic material gases. While the business environment was characterized by significant cost volatility, particularly in energy prices, we executed timely and appropriate pricing management and continued productivity improvement initiatives.

As a result, profitability improved significantly, confirming that we have emerged from the medium-term management plan structurally stronger despite a highly volatile and complex business environment.

Looking ahead, our key priorities include maintaining rigorous pricing management in response to ongoing cost volatility and leveraging gas applications to grow volumes. Further strengthening the electronics business will also be important, especially in light of increasing semiconductor-related investments across Europe. Specifically, we will focus on developing total solutions, including the equipment business as well as total gas and chemical management services, and aim to establish a high value-added business model that combines electronic material gases, equipment, and operational management services.

まず、前中期経営計画の振り返りについてご説明いたします。

欧州セグメントでは、スライド左側に示すセグメント戦略に基づき事業運営を行ってまいりました。主な成果として、イタリアにおけるプラントエンジニアリング会社の買収によるエンジニアリング機能の強化、ならびにスペインにおけるホームケア事業の買収により、食品・飲料およびヘルスケアといった景気変動の影響を受けにくい市場でのプレゼンス拡大を実現しております。

エレクトロニクス事業においても、電子材料ガスの生産能力増強をはじめとした施策により、事業基盤の強化を進めてまいりました。また、特にエネルギー価格を中心とするコスト変動が大きい事業環境の中で、適時かつ適切な価格マネジメントを実行するとともに、生産性向上の取り組みを継続してまいりました。

その結果、収益性は大きく改善し、非常に変動が大きく複雑な環境下においても、事業構造の強化を実現したと認識しております。

今後に向けた重点課題としては、引き続きコスト変動に対応した厳格な価格マネジメントの維持と、ガスアプリケーションの活用による販売数量の拡大が挙げられます。また、欧州において半導体関連投資が拡大していることを踏まえ、エレクトロニクス事業のさらなる強化も重要であると考えております。具体的には、機器事業やトータルガス・ケミカルマネジメントサービスを含むトータルソリューションの展開を進めるとともに、電子材料ガス、機器、運営管理サービスを組み合わせた高付加価値のビジネスモデルの確立を目指します。

Over the past four years, we have expanded production capacity for the electronics market. However, electronics-related sales currently account for only around 3% of total revenues, indicating significant room for growth in Europe.

Other priorities include steadily capturing growth opportunities in healthcare, driven by Europe's aging population, and leveraging our technologies to contribute to the energy transition, which is a key priority across European countries.

For the next four years, we expect the CAGR of both sales and profits to be broadly in line with the global average, while targeting a steady annual improvement in profitability of at least 50 basis points.

Finally, let me outline our outlook for the fiscal year ending March 2027. Given prolonged geopolitical tensions in the Middle East and rising electricity costs, we remain prudent regarding volume recovery, while maintaining strict control over pricing and productivity. We are also increasing our focus on business development to drive organic growth, alongside contributions from inorganic growth, such as the acquisition completed in Spain.

With this approach, we believe we are well positioned to deliver solid performance this year and ensure sustainable growth over the course of the new medium-term management plan.

With this, I conclude my presentation. Thank you very much for your attention.

澤：日本酸素ホールディングス、経営管理室の澤でございます。

それでは、アジア・オセアニアセグメントについて、前中期経営計画の振り返りおよび今後の取り組みについてご説明いたします。

### アジア・オセアニア

**NS Vision 2026**

**セグメント戦略**

- 大型オンサイト案件の獲得、空気分離装置の生産能力増強
- 新製品と販売エリアの拡大
- グローバルHYCO事業の機会獲得
- サブセグメント導入による新たな経営体制の整備

**業績推移**

**Next Innovation 2030**

**セグメント戦略**

- ガス事業の強化（アプリケーション含む）
- エレクトロニクス事業の強化
- カーボンニュートラル関連の事業機会追求
- 急成長をサポートするガバナンス体制の整備

**事業環境認識**

- グローバルで最も高い経済成長率が見込まれる

**2027年3月期の重点戦略**

- 東南アジア・インドでのエレクトロニクス事業の強化
- オセアニア地域における買収事業とのシナジー効果
- 域内における価格マネジメント、生産性向上活動の高度化

**業績推移 (単位：十億円)**

(ご参考) 適期中間平均レート	単位: 円			
FYE	2023	2024	2025	2026
AUD	92.67	95.32	99.27	100.38
SGD	99.05	108.03	113.98	117.39

Nippon Sanso

前中期経営計画の振り返りです。

エレクトロニクス分野については、過去4年間で生産能力の拡充を進めてまいりましたが、現時点での売上構成比は約3%にとどまっており、欧州におけるさらなる成長余地があると認識しております。

また、欧州の高齢化の進展を背景としたヘルスケア分野での事業機会の獲得や、各国で重要課題となっているエネルギー・トランジションへの対応においても、当社の技術を活用して対応してまいります。

今後4年間の売上および利益のCAGRについては、グローバル平均並みを見込んでおります。また、収益性については、年間50ベースポイント以上の改善を継続的に目指してまいります。

最後に、2027年3月期の見通しについてご説明いたします。中東における地政学的緊張の長期化および電力価格の上昇を踏まえ、販売数量の回復については引き続き慎重に見込んでおります。一方で、価格マネジメントおよび生産性管理を徹底するとともに、事業開発の強化によりオーガニック成長を推進します。加えて、スペインで実施した買収など、インオーガニック成長による貢献も見込んでおります。

これらの取り組みにより、本年度の着実な業績確保とともに、新中期経営計画期間を通じた持続的な成長の実現に向けた基盤を構築してまいります。

以上で私からの説明を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

**Sawa:** Good morning. I am Sawa from Nippon Sanso Holdings, in charge of the Group Business Management Office.

I will now explain a review of the previous medium-term management plan for the Asia-Oceania segment, as well as our initiatives going forward.

### Asia & Oceania

**NS Vision 2026**

**Segment Strategy**

- Large scale onsite project and enhance ASU capabilities
- New products & sales area expansion
- Pursue global HyCO Opportunities
- Launch new management structure

**Business Performance**

**Next Innovation 2030**

**Segment Strategy**

- Strengthening the gas business (including applications)
- Enhancing the electronics business
- Pursuing opportunities in the CN related business
- Expanding governance frameworks to support rapid growth

**Business Environment**

- The region is expected to have the highest economic growth rate

**FYE 2027 Main Initiatives**

- Strengthening the electronics business in Southeast Asia and India
- Realizing synergies with acquired businesses in the Oceania region
- Enhancing regional pricing management and productivity improvement initiatives

**業績推移 (Unit: ¥ bn.)**

(Reference) Average Forex rates in the fiscal year	Unit: JPY			
FYE	2023	2024	2025	2026
AUD	92.67	95.32	99.27	100.38
SGD	99.05	108.03	113.98	117.39

Nippon Sanso

First, let me review the previous medium-term management plan.

アジア・オセアニアセグメントでは、スライド左側に示すセグメント戦略を軸に事業運営を行ってまいりました。主な成果として、東アジアにおける電子材料ガスの生産能力増強により、エレクトロニクス需要への対応力を強化するとともに、オセアニア地域において2件の買収を実施し、プレゼンスの拡大につなげることができました。

過去4年間の業績については、エレクトロニクス向け売上が約40%を占める中、顧客における在庫調整や設備投資の先送りにより、ガス、機器、工事ともに売上が軟調に推移する局面がありました。また、ヘリウム供給過多による市況の軟化もあり、収益性は全体として横ばいとなりました。

一方で、オセアニア地域では買収効果もあり、売上収益およびコア営業利益はいずれもCAGRで約10%と高い成長を実現しております。こうした成長を達成する一方で、収益性の改善およびさらなる事業規模拡大に向けた取り組み強化が、今後の重要課題であると認識しています。

これらを踏まえ、新中期経営計画におけるセグメント戦略を策定しました。スライド右側に示すとおり、エレクトロニクス事業では、電子材料ガスに加え、オンサイト、機器、工事を含めた総合提案力を強化してまいります。

加えて、東アジアにとどまらず、東南アジアおよびインド市場への本格展開を推進し、同地域におけるNo.1のトータルソリューションプロバイダを目指します。そのためのガバナンス体制の整備も併せて進めてまいります。

今後4年間の売上および利益のCAGRは、グローバル平均を上回る水準を想定しております。また、利益率については、年間50ベースポイント以上の改善を着実に達成してまいります。

最後に、2027年3月期、すなわち新中期経営計画の初年度についてご説明いたします。中東情勢の緊張長期化や電力価格の上昇の影響により、エレクトロニクス市場向けを含めたガス出荷数量の回復には不確実性が残ります。

一方で、東南アジアおよびインドにおけるエレクトロニクス事業の強化、オセアニア地域における買収事業とのシナジー創出、さらに域内における価格マネジメントおよび生産性向上活動の高度化を推進してまいります。

これらの取り組みにより、初年度は中期4年間の成長軌道と概ね同水準での着地を見込んでおります。

ご清聴ありがとうございました。

**片岡：**サーモス株式会社の片岡でございます。

それでは、サーモスセグメントについて、前中期経営計画の振り返りおよび今後の取り組みについてご説明いたします。

In the Asia-Oceania segment, we operated our business based on the segment strategy shown on the left-hand side of the slide. Key achievements included strengthening our ability to meet electronics-related demand through expanded production capacity for electronic material gases in East Asia, as well as executing two acquisitions in the Oceania region, which contributed to an expansion of our market presence.

Looking at performance over the past four years, electronics-related sales accounted for approximately 40% of total revenue. During this period, however, there were phases in which sales of gases, equipment, and engineering services were sluggish due to customer inventory adjustments and postponements of capital investment. In addition, factors such as a softer helium market caused by oversupply weighed on profitability, which remained broadly flat overall.

On the other hand, in the Oceania region, supported by the impact of acquisitions, both revenue and core operating income achieved strong growth, with a CAGR of approximately 10%. While demonstrating solid growth momentum, we recognize that improving profitability and further accelerating the expansion of business scale are key priorities going forward.

Based on these considerations, we have formulated our segment strategy under the new medium-term management plan, as shown on the right-hand side of the slide. In the electronics business, we will enhance our comprehensive proposal capabilities by offering not only electronic material gases but also on-site solutions, equipment, and engineering services.

In addition, we will expand beyond East Asia and pursue full-scale expansion into Southeast Asia and India, aiming to become the number one total solution provider in these regions. At the same time, we will strengthen governance structures to support this expansion.

For the next four years, we expect the CAGR of both sales and profits to exceed the global average. In terms of profitability, we aim to achieve a steady annual improvement of at least 50 basis points.

Finally, let me outline our outlook for the fiscal year ending March 2027, the first year of the new medium-term management plan. Due to prolonged geopolitical tensions in the Middle East and rising electricity costs, uncertainty remains regarding the recovery of gas shipment volumes, including those for the electronics market.

On the other hand, we will strengthen the electronics business in Southeast Asia and India, create synergies with acquired businesses in Oceania, and further enhance pricing management and productivity improvement initiatives across the region.

As a result, in the first year, we expect performance to be broadly in line with the overall growth trajectory of the four-year plan.

Thank you very much for your attention.

**Kataoka:** This is Kataoka from Thermos Corporation.

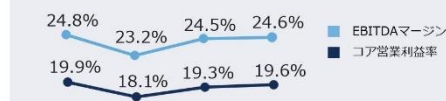
I will now review the performance of the Thermos segment under the previous medium-term management plan and outline our initiatives going forward.

## サーモス

### NS Vision 2026

- セグメント戦略**
- 新市場進出と新製品の戦略的価格設定
  - DXによる需要予測、在庫管理の最適化
  - ブランド認知度及びエクイティの最大化
  - 消費者との相互コミュニケーションの強化

### 業績推移



### Next Innovation 2030

- セグメント戦略**
- 生活全体に寄り添う多様な商品・サービスの展開
  - 企業文化としてのサステナビリティの定着とビジネス変革
  - DXやオペレーショナル・エクセレンスによる業務効率化、迅速な意思決定体制の確立
  - グローバル市場でのブランド力及びパートナーシップ強化

### 事業環境認識

- インフレーションや為替相場の変動等による、原材料価格の上昇及び不安定性の継続、消費意欲の減退
- 容器入り飲料の値上げに対する節約志向の高まり、消費者の環境意識の高まり

### 2027年3月期の重点戦略

- 事業環境に対応した戦略的な価格設定及びコスト管理
- 調理用品、アパレル製品等、成長カテゴリへの新製品投入
- デジタル活用による顧客エンゲージメント強化

Nippon Sanso

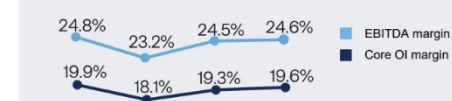
19

## Thermos

### NS Vision 2026

- Segment Strategy**
- Go into the new markets and strategic pricing for new products
  - Demand forecasting and optimization of inventory management through DX
  - Maximizing brand awareness and brand equity
  - Strengthening interactive communication with consumers

### Business Performance



Nippon Sanso

19

前中期経営計画の振り返りです。

サーモスセグメントでは、スライド左側に示すセグメント戦略を軸に事業運営を進めてまいりました。

主な成果として、新サブブランド「&ONDO」を立ち上げ、アパレル小物市場へ参入したほか、付加価値を反映した戦略的な価格設定のもとで、継続的に新商品を市場投入してまいりました。また、DXの活用による需要予測精度の向上や在庫管理の最適化にも取り組み、リスクと成長機会が混在する事業環境の中でも、売上収益の成長と収益性の維持・向上を実現しました。

こうした振り返りを踏まえ、今後の主要課題としては、事業環境の変化に対応するため、多様な商品を通じた顧客体験のさらなる向上と、業務および意思決定の迅速化が重要であると認識しております。

これらを踏まえ、新中期経営計画のセグメント戦略を策定しました。スライド右側に示すとおり、今後4年間で、魔法びんを核とした保温・保冷容器にとどまらず、生活全体に寄り添う多様な製品・サービスを提供するライフスタイルブランドへと進化してまいります。

あわせて、サステナビリティを企業文化として定着させるとともに、DXおよびオペレーショナル・エクセレンス(OE)を基盤とした業務効率化を推進し、競争力のさらなる強化を図ります。また、グローバル市場におけるブランド力強化と、パートナーシップを通じた海外展開の加速にも取り組んでまいります。

First, let me review the previous medium-term management plan.

In the Thermos segment, we operated our business based on the segment strategy shown on the left-hand side of the slide.

Key achievements include the launch of the new sub-brand “&ONDO” and our entry into the apparel accessories market, as well as the continued introduction of new products under a strategic pricing approach that reflects added value. In addition, we worked to improve demand forecasting accuracy and optimize inventory management through digital transformation (DX).

As a result, even in a business environment characterized by both risks and growth opportunities, we achieved revenue growth while maintaining and improving profitability.

Based on this review, we recognize that key priorities going forward include further enhancing customer experience through a diverse range of products and accelerating operations and decision-making in order to respond more effectively to changes in the business environment.

In light of these priorities, we have formulated our segment strategy under the new medium-term management plan. As shown on the right-hand side of the slide, over the next four years, we aim to evolve from a business centered on vacuum-insulated containers into a lifestyle brand that provides a wide range of products and services that support everyday life.

At the same time, we will embed sustainability as part of our corporate culture and promote operational efficiency based on digital transformation (DX) and operational excellence (OE), thereby further strengthening our competitiveness. We will also enhance our brand presence in global markets and accelerate international expansion through partnerships.

今後4年間の売上および利益のCAGRはグローバル平均並みを見込んでおります。利益率については、年間50ベースポイントの改善を着実に達成していく方針です。

最後に、2027年3月期、すなわち新中期経営計画の初年度についてご説明いたします。事業環境を踏まえた戦略的な価格設定およびコスト管理を行いながら、調理用品やアパレルなどの成長カテゴリにおける新商品投入を進めてまいります。加えて、デジタル活用による顧客エンゲージメントの強化にも取り組めます。

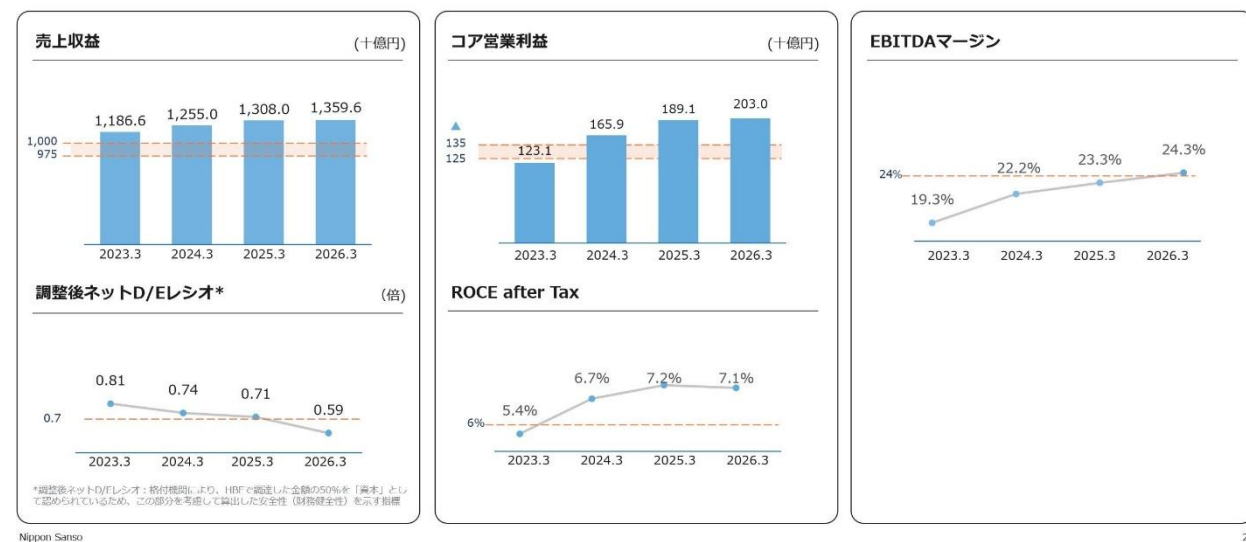
これらの結果、初年度は中期4年間の成長軌道と同程度、もしくはやや上回る水準での着地を見込んでおります。

ご清聴ありがとうございました。

**久保:** 皆様、こんにちは。CFOの久保でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

それでは、前中期経営計画における財務KPIの進捗について、簡単にご説明いたします。

### NS Vision 2026 財務KPI進捗



前中期経営計画では、5つの財務KPIを設定しておりましたが、これらすべての目標を達成することができました。

2025年3月期の時点で、売上収益、コア営業利益、およびROCE after Taxについてはすでに目標を達成しており、最終年度である2026年3月期においては、EBITDAおよび調整後ネットD/Eレシオについても達成しております。

For the next four years, we expect the CAGR of both sales and profits to be broadly in line with the global average. In terms of profitability, we aim to steadily achieve an annual improvement of 50 basis points.

Finally, let me outline our outlook for the fiscal year ending March 2027, the first year of the new medium-term management plan. While implementing strategic pricing and cost management in line with the business environment, we will continue to introduce new products in growth categories such as cookware and apparel. In addition, we will strengthen customer engagement through digital initiatives.

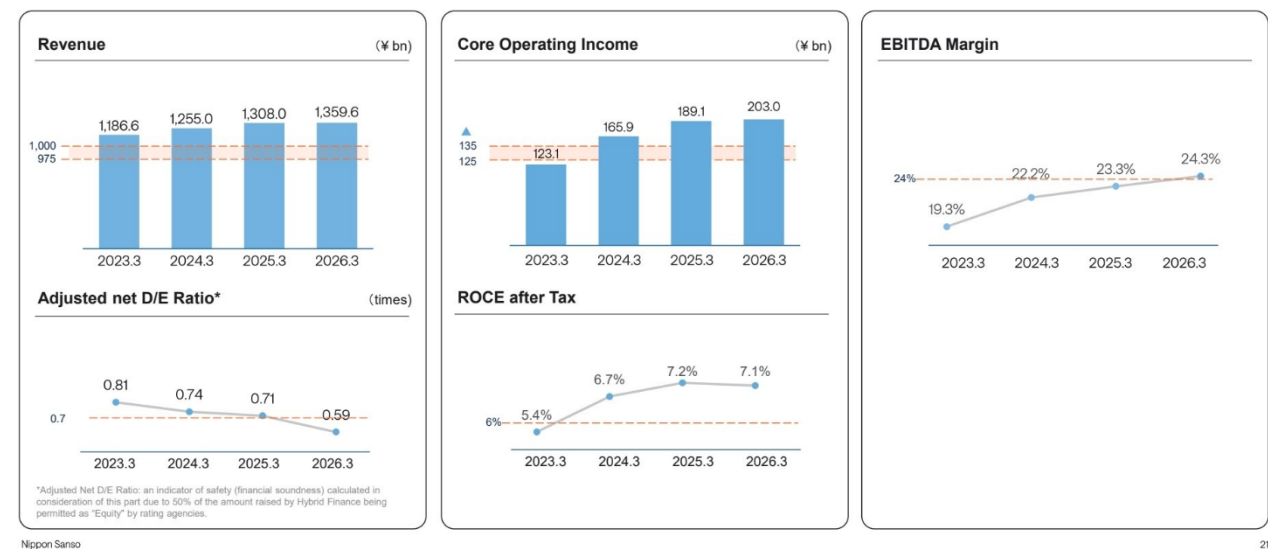
As a result, for the first year, we expect performance to be broadly in line with, or slightly above, the overall growth trajectory anticipated for the four-year plan.

Thank you very much for your attention.

**Kubo:** Good afternoon, everyone. I am Kubo, CFO of Nippon Sanso Holdings. Thank you for joining us today.

I will now briefly explain the progress of the financial KPIs under the previous medium-term management plan.

### NS Vision 2026 Financial KPI Progress



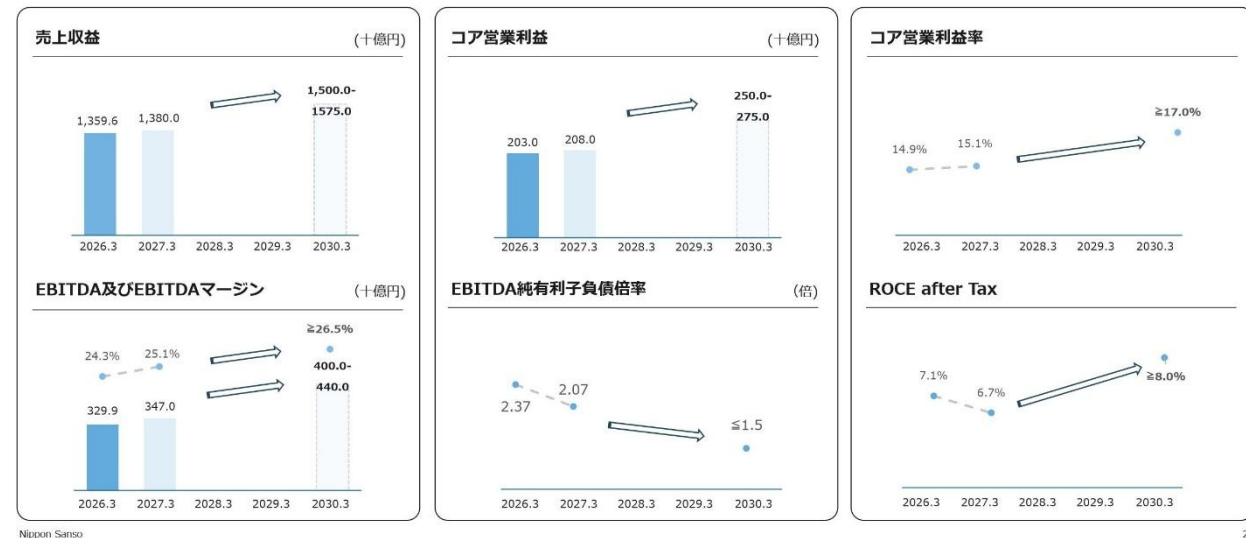
First, let me briefly review the progress of our financial KPIs under the previous medium-term management plan. We have established five keys financial KPIs for the period, and I am pleased to report that we successfully achieved all of these targets.

By the fiscal year ended March 2025, we had already met our targets for revenue, core operating income, and ROCE after tax. In the final year, the fiscal year ended March 2026, we also achieved our targets for EBITDA and the adjusted net D/E ratio.

冒頭で濱田からもご説明したとおり、これらの成果は、グループ全体での価格マネジメントの徹底および生産性向上の取り組みに加え、着実な負債削減を進めてきたことによるものです。

これらの取り組みを通じて、当社グループの収益性、財務健全性、資本効率性はいずれも着実に強化されたものと認識しております。

### Next Innovation 2030 財務KPI



続いて、新中期経営計画における財務 KPI についてご説明いたします。

本計画では、最終年度である 2030 年 3 月期に向けた各 KPI の目標を設定しております。また、初年度である今期の見込みについても、スライドに記載のとおりです。

今期については、売上収益およびコア営業利益の成長は、中期計画全体と比較してやや緩やかな水準を想定しております。これに伴い、コア営業利益率の改善は約 20 ベースポイントを見込んでおります。

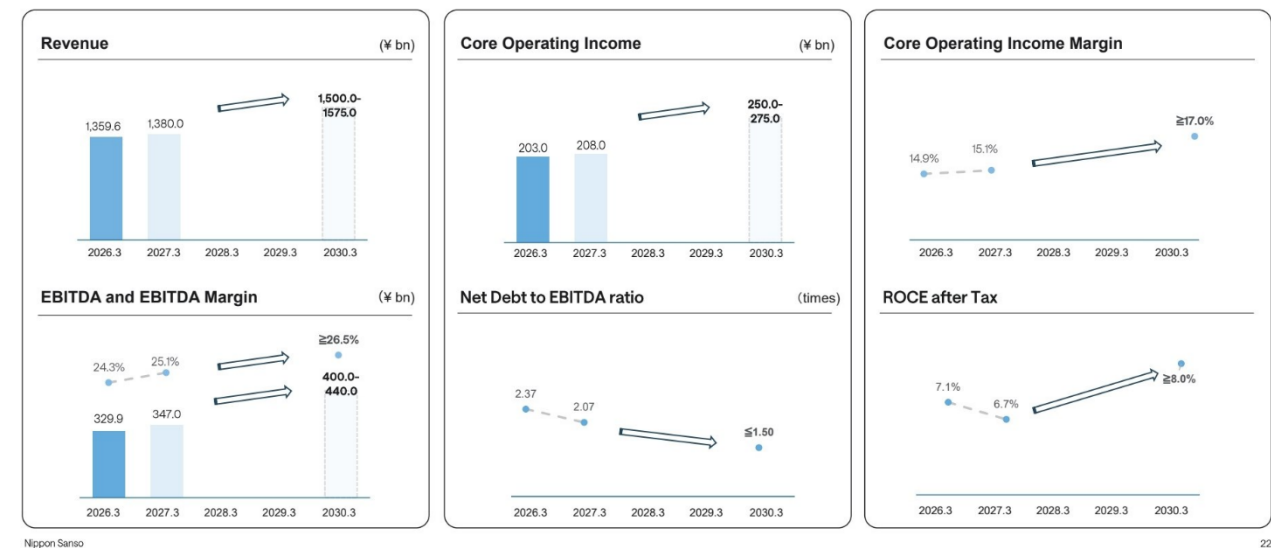
一方で、EBITDA マージンについては、今期において約 80 ベースポイントの改善を計画しております。

また、本中期経営計画より新たに KPI として導入した EBITDA 純有利子負債倍率については、2026 年 3 月期実績の 2.37 倍に対し、今期は 2.07 倍への改善を見込んでおります。

As Mr. Hamada mentioned earlier, these results were driven by disciplined price management and ongoing productivity improvement initiatives across the Group, along with steady progress in reducing debt.

Through these efforts, we believe that we have steadily strengthened our profitability, financial soundness, and capital efficiency.

### Next Innovation 2030 Financial KPIs



Next, I will explain the financial KPIs under the new medium-term management plan.

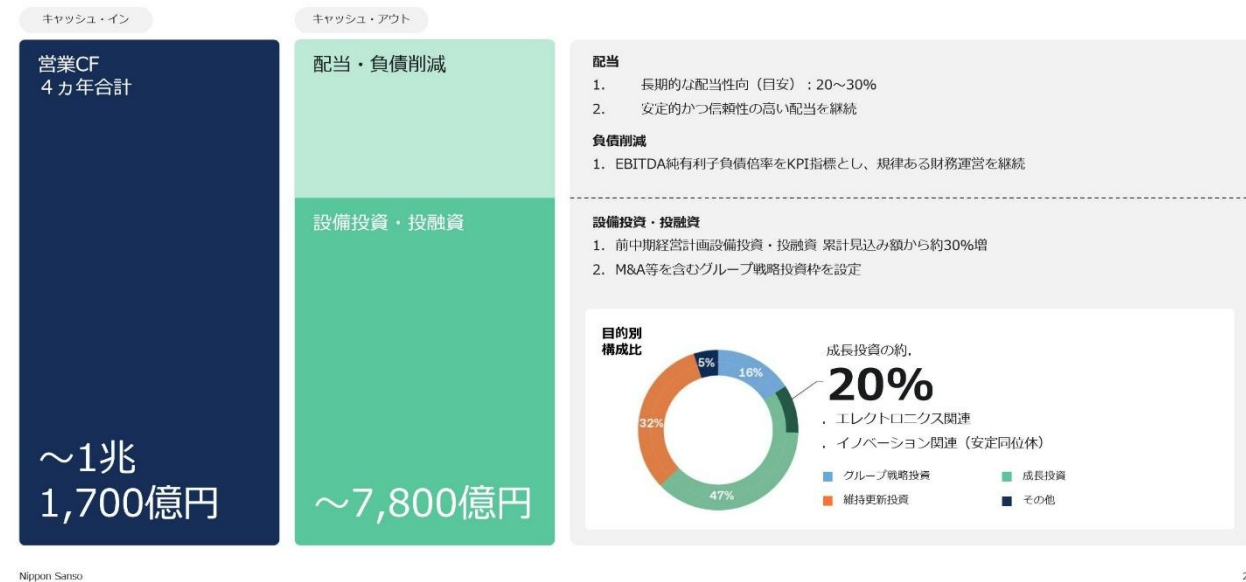
In this plan, we have set targets for each KPI for the final year, the fiscal year ending March 2030. We have also presented our outlook for the current fiscal year, the first year of the plan, as shown on the slide.

For the current fiscal year, we expect revenue and core operating income to grow at a somewhat more moderate pace compared with the overall four-year plan. Accordingly, the improvement in the core operating income margin is projected to be approximately 20 basis points.

On the other hand, we are targeting an improvement of around 80 basis points in the EBITDA margin for the current fiscal year.

In addition, we have newly introduced net interest-bearing debt to EBITDA as a KPI in this plan. This ratio was 2.37 times for the fiscal year ended March 2026, and we expect it to improve to 2.07 times in the current fiscal year.

## Next Innovation 2030 資本配分の考え方



Nippon Sanso

23

## Capital Allocation Policy



Nippon Sanso

23

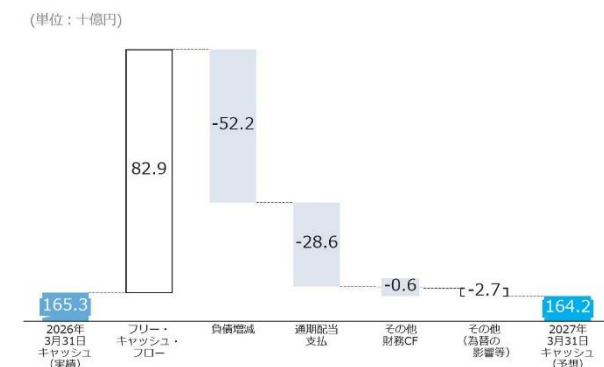
続いて、新中期経営計画における資本配分の考え方についてご説明いたします。

今後4年間で創出する営業キャッシュ・フローは、約1兆1,700億円を見込んでおります。このキャッシュのうち、約3分の2を設備投資および投融資に、残りの約3分の1を負債削減および配当に配分する方針です。

## 2027年3月期 予想キャッシュ・フロー/株主還元

### 予想キャッシュ・フロー

#### 財務健全性と堅実な株主還元



Nippon Sanso

### 配当の成長推移

#### 安定的かつ着実な配当の伸び



24

最後に、今期のキャッシュ・フロー見通しおよび配当予想についてご説明いたします。

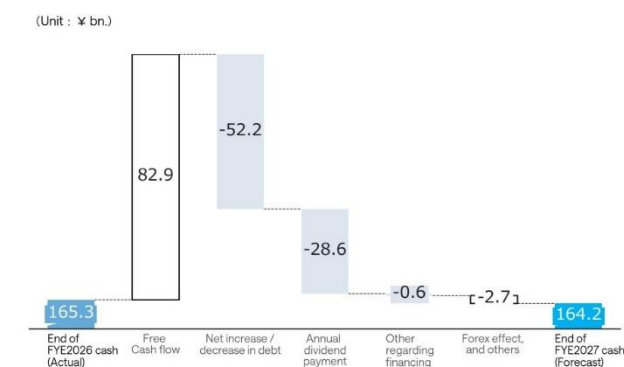
Next, I will explain our approach to capital allocation under the new medium-term management plan.

Over the four-year period, we expect to generate approximately JPY 1.17 trillion in operating cash flow. Of this amount, we plan to allocate approximately two-thirds to capital expenditure and investments, and the remaining one-third to debt reduction and shareholder returns, including dividends.

## FYE2027 Cash Flow Forecast and Shareholder Returns

### Cash Flow Forecast

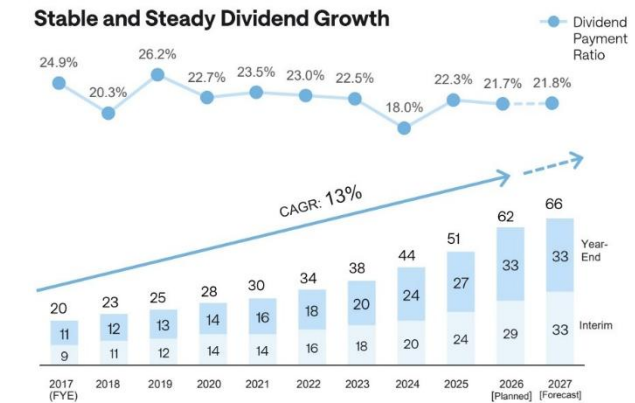
#### Financial Stability and Disciplined Shareholder Returns



Nippon Sanso

### Dividend Growth Trend

#### Stable and Steady Dividend Growth



24

Finally, I will explain our cash flow outlook and dividend forecast for the current fiscal year.

営業キャッシュ・フローは 2,639 億円、投資キャッシュ・フローは 1,810 億円を計画しており、フリー・キャッシュ・フローは 829 億円を見込んでおります。

配当につきましては、年間 66 円を予定しております。当社は過去 10 年間にわたり増配を継続しており、年平均成長率は約 13%となっております。

また、長期的な配当性向の目安を 20% から 30% としており、今後も安定的かつ信頼性の高い株主還元を継続していく方針です。

以上が、私からの説明となります。ご清聴ありがとうございました。

**梶山**：ご清聴ありがとうございました。これより質疑応答の時間とさせていただきます。

なお、進行上の留意点につきましては、IR 部の石本よりご案内いたします。

We expect operating cash flow of JPY 263.9 billion and investing cash flow of JPY 181.0 billion, resulting in free cash flow of JPY 82.9 billion.

Regarding dividends, we plan to pay an annual dividend of JPY 66 per share. We have increased our dividends for 10 consecutive years, achieving a compound annual growth rate of approximately 13%.

We also maintain a long-term dividend payout ratio target of 20% to 30%, and we remain committed to providing stable and reliable shareholder returns.

This concludes my presentation. Thank you very much for your attention.

**Kajiyama**: Thank you very much for your attention. We will now proceed to the Q&A session.

First, Mr. Ishimoto from the Investor Relations Department will provide instructions regarding the session.

## 質疑応答 (敬称略)

石本 [M]：財務・経理室 IR 部の石本でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、これより質疑応答の時間とさせていただきます。はじめに留意点をご案内いたします。

ご質問の際には、最初に会社名とお名前をお伝えいただき、ご質問は一问一答の形式でお願いいたします。なお、ご質問内容につきましては、本日のプレゼンテーションとあわせて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いたしますので、あらかじめご了承ください。

以上でご案内は終了となります。

それでは、予定終了時刻まで、受付順にご質問をお受けいたします。

SMBC 日興証券の新谷様、よろしくお願いいたします。

新谷 [Q]：SMBC 日興証券の新谷でございます。本日はご説明ありがとうございます。

まず、今期計画の全体感についてお伺いさせていただきます。特にコア営業利益の地域別の見通しについて関心を持っております。

前回の第 4 四半期決算説明では、日本以外の地域については増益見通しとのご説明があったと理解しております。また、本日のご説明も踏まえると、米国、欧州、アジア・オセアニアにおいては、中期計画で想定されているような改善を見込んでいるものと理解しております。

この点について、地域別の強弱感があれば、もう少し詳しくご説明いただけますでしょうか。

特に、米国については 2026 年 3 月期において唯一減益となったセグメントであったと認識しておりますので、その反動増がどの程度期待できるのかも含め、地域別の見通しについてお聞かせください。

濱田 [A]：ご質問有難うございます。

まず私から全体的な見通しについてご説明し、その後、久保より補足説明をいたします。さらに、米国など個別地域について追加説明が必要な場合は、各事業会社の責任者よりご説明いたします。

まず全体感についてです。ご承知のとおり、本年 2 月以降の中東情勢の変化がありましたが、これは中期経営計画および今期予算の策定が概ね完了した後に発生したものです。この影響がどの程度となるか、また短期的なものか長期化するのかについては、現時点で見通すことが非常に難しい状況です。

当社としても、化学や鉄鋼などのお客様の動向についてヒアリングや各種情報収集を行っておりますが、例えばナフサをはじめとする需給動向について、公表情報と実際の現場感との間に若干の乖離が見られるなど、状況の見極めは容易ではありません。

## Question & Answer (without honorifics)

Ishimoto [M]: Hello, this is Ishimoto from the Investor Relations Department of the Group Finance and Accounting Office.

We will now begin the Q&A session. First, I would like to go over a few instructions.

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

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

That concludes my remarks.

We will now take questions about the order received by the scheduled end time.

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

Shintani [Q]: This is Shintani from SMBC Nikko Securities. Thank you for your presentation.

First, I would like to ask about the overall outlook for the current fiscal year, particularly regarding the regional outlook for core operating income.

In your explanation of the fourth-quarter results previously, I understand that profit growth was expected in regions outside Japan. Based on today's explanation as well, it seems that improvements are anticipated in the United States, Europe, and Asia-Oceania broadly in line with the assumptions of the medium-term management plan.

Could you please provide more details on the differences in outlook among these regions?

In particular, as the U.S. segment was the only region to record a decline in profit in the fiscal year ended March 2026, I would appreciate your comments on whether a rebound can be expected, as well as on the overall regional outlook.

Hamada [A]: Thank you for your question.

First, I will provide an overall perspective, and then Mr. Kubo will add further comments. If additional explanation is required on specific regions such as the United States, we may also ask the respective regional heads to provide further details.

Let me begin with the overall outlook. As you are aware, geopolitical developments in the Middle East since February occurred after we had largely finalized both our medium-term management plan and the budget for the current fiscal year. At this stage, it remains very difficult to assess the magnitude and duration of their potential impact.

We have been closely monitoring trends among our customers, including those in industries such as chemicals and steel, through direct discussions as well as publicly available information. However, we are observing some discrepancies between official indicators—such as those related to naphtha—and conditions in the field, making it challenging to accurately assess the situation.

こうした状況を踏まえ、中期経営計画については当社の中長期的な方向性を示すものであるとの考えから、その前提は維持しております。

一方で、今期の業績見通しについては、前期との比較において、中期計画の成長軌道の中ではやや抑えた水準と受け止められる可能性があることと認識しております。これは、現時点ではお客様側でも影響の程度が見通しにくく、その影響が仮に顕在化するとしても後半にかけてとなる可能性があること、また当社が産業インフラを支える事業であることから、短期的な影響の見極めが難しいためです。

このような環境を踏まえ、今期の業績予想については一定の保守性を織り込んだ水準としています。一方で、中期経営計画全体としては、グループとしての成長余地やバッファを十分に勘案しており、今後の進捗の中で回復・達成は可能であると考えております。

以上が全体的な考え方です。それでは、久保より補足説明をいたします。

**久保 [A]**：久保でございます。私から補足説明を申し上げます。

全体感としては、冒頭で渡邊および私よりご説明しましたとおり、中期経営計画策定時に想定した成長率と比較すると、今期の見通しはやや保守的な水準となっております。これは、経済環境における不確実性が今後も継続することを前提として計画を策定しているためです。

このため、販売数量が大きく伸長する前提は置いておりませんが、前期までに実施してきた M&A や大型設備投資については、今期より収益貢献が本格化する見込みであり、この点は計画に織り込んでおります。

地域別で申し上げますと、こうした M&A および大型投資の効果は、特に米国ならびに豪州・アジア地域において大きく見込んでおります。また、欧州においても、3月末に完了した Esteve Teijin の M&A が、今後フルに寄与してくると考えております。以上が主に販売面での見通しです。

一方、コスト面については、中東情勢の影響によりエネルギーコスト等の動向を見通すことは引き続き難しい状況にありますが、これまで COVID-19 やロシア・ウクライナ情勢といった不透明な環境下において、オペレーショナル・エクセレンスおよび価格マネジメントを通じて対応してきた実績があります。これらの取り組みは今期計画にも織り込んでおり、質の高い安定的なキャッシュ・フローおよび利益の創出が可能であると考えております。

日本については、先ほど永田から説明があったとおり、機器・エンジニアリング事業が端境期にありますが、それを除けば他地域と同様に各種施策を推進しており、全体としては順調な計画を見込んでおります。

以上で私からの説明を終わります。

Under these circumstances, we have maintained our medium-term management plan as it represents our long-term strategic direction.

On the other hand, regarding the outlook for the current fiscal year, we recognize that the forecast may appear somewhat conservative relative to the overall growth trajectory of the plan. This reflects the current high level of uncertainty, including limited visibility among our customers regarding potential impacts, which may only materialize towards the latter half of the fiscal year. In addition, given our role as an industrial infrastructure provider, any impact is unlikely to emerge immediately, making near-term forecasting particularly difficult.

Taking these factors into account, our guidance for the current fiscal year incorporates a certain degree of conservatism. Nevertheless, at the level of the medium-term management plan as a whole, we believe that the Group has sufficient growth potential and buffer capacity to absorb these uncertainties and achieve the plan.

That concludes my overview. Mr. Kubo will now provide additional details.

**Kubo [A]**: This is Kubo. I would like to provide some additional comments.

From an overall perspective, as mentioned earlier by Mr. Watanabe and me, the outlook for the current fiscal year is somewhat conservative compared with the growth rates assumed in the medium-term management plan. This reflects our assumption that the current level of economic uncertainty will continue.

Accordingly, we are not assuming a significant increase in shipment volumes. However, the benefits from M&A activities and large-scale capital investments undertaken up to the previous fiscal year are expected to materialize more fully from this fiscal year, and this contribution has already been incorporated into our plan.

From a regional perspective, the impact of these M&A activities and investments is expected to be particularly significant in the United States and in the Asia-Oceania region. In Europe as well, the acquisition of Esteve Teijin, which was completed at the end of March, is expected to contribute fully going forward. These factors underpin our outlook on the revenue side.

On the cost side, while it remains difficult to forecast future trends—particularly in light of geopolitical developments in the Middle East—we have successfully navigated previous periods of uncertainty, including COVID-19 and the Russia-Ukraine situation, through operational excellence and disciplined pricing management. These measures have been incorporated into our current plan, and we believe they will support the generation of stable, high-quality cash flow and earnings.

With regard to Japan, as Mr. Nagata mentioned earlier, the equipment and engineering business is currently in a transitional phase. Excluding this factor, however, we are implementing various initiatives in line with other regions, and overall, we expect steady progress during the current fiscal year.

This concludes my remarks.

**新谷 [Q]**：もう一点お伺いさせていただきます。

不透明な環境の中で見通しが難しい点もあるかと思いますが、利益率の推移、例えば上期・下期、あるいは四半期ごとの動きについて、もう少しイメージを共有いただけますでしょうか。

足元ではエネルギーコストなどインフレが進行している一方で、御社は価格転嫁力が高く、通期で見れば大きな影響は限定的と認識しております。ただし、価格転嫁のタイムラグを考慮すると、例えば第1四半期（4～6月）や電力コストが上昇しやすい第2四半期（7～9月）においては、マージンに一定の下押し圧力がかかる可能性もあるのではないかと考えております。

その上で、下期にかけて価格転嫁が進展することで、想定される水準までマージンが回復していくのかといった点も含め、年間を通じた利益率の動きについて現時点での見方を教えていただければ幸いです。

**濱田 [A]**：ご質問ありがとうございます。

ご指摘のとおり、非常に不確実性が高い中であり、具体的な見通しを示すことは難しいテーマでございます。

まずエネルギーコストについてですが、例えば米国では電力やガソリン価格を含めて、すでに上昇の兆候が明確に見られております。こうしたコスト上昇に対しては、価格マネジメントを通じて適切に対応していく方針です。

一方で、今後のエネルギー価格の動向については見通しが難しく、日本においても数カ月程度のタイムラグを伴って電力価格に反映されると想定されるものの、明確な予測は困難です。欧州についても同様に、国ごとの差異はあるものの、全体としてエネルギーコストの上昇が見込まれます。アジアについても各国ごとの差はあるものの、同様にコスト上昇リスクを見込んでおります。

これらに対する対応としては、各事業会社において、価格マネジメントと生産性向上の両面から取り組みを継続していくことが基本となります。

通期ベースで見ますと、さまざまな対応は必要となりますが、現時点で開示している計画については、十分に達成可能な水準であると考えております。

利益率については、エネルギーコストや原材料費の変動が一定程度タイムリーに影響を与える可能性はありますが、できる限り時間差を抑える形でお客様への説明と価格対応を実施するとともに、先行的に生産性向上策を講じることで対応してまいります。

以上が私からの回答となりますが、補足があれば、久保から追加で説明いたします。

**久保 [A]**：久保でございます。

**Shintani [Q]**: I have one additional question, if I may.

Given the current uncertain environment, I understand that visibility may be limited. However, could you share your current thinking on the trajectory of profit margins, for example between the first and second half, or on a quarterly basis?

While energy costs and other inflationary pressures remain elevated, we understand that the Company has strong pricing power, and therefore the overall impact for the full year may be limited. That said, considering the time lag in passing on cost increases, there may be downward pressure on margins in the first quarter (April–June) or in the second quarter (July–September), when electricity costs tend to be relatively high.

In that context, could you also comment on whether margins are expected to recover to normalized levels in the second half as pricing adjustments take effect? Any color you can provide on the margin trend over the course of the fiscal year would be much appreciated.

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

As you pointed out, given the high level of uncertainty, it is difficult to provide detailed and specific guidance on this matter.

Regarding energy costs, for example in the United States, we are already seeing clear signs of increases in electricity and fuel prices. We intend to address these cost increases through disciplined price management.

At the same time, the future trajectory of energy costs remains highly uncertain. In Japan, while such increases are likely to be reflected in electricity prices with a time lag of several months, the exact magnitude and timing remain difficult to predict. Europe is broadly facing a similar situation, although conditions vary by country, and overall, we expect upward pressure on energy costs. The same applies to Asia, where conditions differ by country, but cost increases are anticipated.

To address these challenges, our basic approach is to continue implementing both pricing initiatives and productivity improvements across each of our operating companies.

On a full-year basis, while various countermeasures will be necessary, we believe that the targets presented in our plan are achievable.

With regard to margins, fluctuations in energy and input costs may be reflected relatively quickly. However, we will seek to minimize the time lag in passing on these costs by providing timely and transparent explanations to our customers and implementing pricing measures accordingly. At the same time, we will proactively advance productivity improvement initiatives to mitigate the impact.

This concludes with my response. Mr. Kubo may add further comments if necessary.

**Kubo [A]**: This is Kubo.

基本的には、先ほどの濱田の説明のとおりです。プライシングおよびオペレーショナル・エクセレンスの取り組みは、いずれもコスト上昇に対する対応策として位置付けておりますが、これが四半期のどのタイミングで影響として顕在化するかについては、現時点では見通しが難しいと考えております。

そのため、コストが高止まり、あるいは厳しい状況が継続することを前提として、通期の計画を策定しております。その上で、発生したコスト影響については、可能な限り早期に回収する方針であり、四半期内、あるいはできる限り短期間で影響を吸収できるよう迅速に対応していく前提としております。

従いまして、利益率の四半期ごとの推移については、大きな乖離が生じないよう、迅速な対応を前提とした計画として組み立てている点をご理解いただければと思います。

**新谷 [Q]**：一点、フォローアップでお伺いさせていただきます。

特にアジア・オセアニアについては、エネルギー価格上昇の影響も大きいと考えられますし、前中期経営計画期間を通じて、他地域と比較するとマージン改善はやや緩やかであったと認識しております。

この点について、同地域において、価格改定を含むプロアクティブな対応が十分に実施できているのか、また今後、そのような取り組みをどの程度進めていけるのかについて、お考えをお聞かせいただけますでしょうか。

**濱田 [A]**：本件については、後ほど澤より補足説明をさせていただきます。

先ほども申し上げたとおり、アジア・オセアニア地域については、国ごとに状況が大きく異なっております。例えば、日本と韓国を比較した場合でも、原油の在庫状況などに違いがあり、こうした背景に加えて各国の経済状況も異なることから、地域全体として一概に申し上げることは難しい状況です。

このため、個別の国別の詳細に踏み込むことは難しい点もございますが、全体の環境が理解いただける範囲で、澤より補足させていただきます。

**澤 [A]**：澤でございます。

まず、アジア地域においては、COVID-19以降、同様にコストの大幅な上昇を経験してまいりました。その過程で多くの知見を蓄積しており、特に価格マネジメントについては、その要素を契約条件に織り込むなどの取り組みを進めてきております。

今回も、国ごとに状況は異なるものの、コスト上昇が見込まれる中で、これまで培ってきた経験やノウハウを活用し、タイムリーに販売価格へ転嫁していくことが可能であると考えております。

基本的には、タイムラグを抑えながら価格マネジメントを実行することで、現在策定している計画の実現は十分可能であると見込んでおります。

As Mr. Hamada explained, our pricing and operational excellence initiatives are the primary measures to address rising costs. However, it is difficult at this stage to foresee in which specific quarter these cost impacts will materialize.

Therefore, in our planning, we have assumed that cost pressures will remain elevated or challenging throughout the fiscal year. At the same time, we intend to recover these cost increases as quickly as possible by taking prompt actions, aiming to absorb the impact within a short period, ideally within the same quarter.

Accordingly, our quarterly margin assumptions are based on minimizing significant fluctuations, on the premise that timely countermeasures will be implemented to mitigate cost impacts.

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

In the Asia-Oceania region, the impact of rising energy costs appears to be particularly significant. In addition, compared with other regions, margin improvement under the previous medium-term management plan seems to have been relatively moderate.

Against this backdrop, could you elaborate on whether proactive pricing actions, including price revisions, have been sufficiently implemented in this region, and to what extent do you expect to further advance such initiatives going forward?

**Hamada [A]**: Thank you. We will ask Mr. Sawa to provide additional comments in more detail.

As mentioned earlier, the situation in the Asia-Oceania region varies significantly from country to country. For example, even between Japan and Korea, there are differences in factors such as crude oil inventory levels. In addition, underlying economic conditions differ across countries, making the overall situation quite heterogeneous.

Given this diversity, it is difficult to provide a single, generalized view that applies across the entire region. Nonetheless, Mr. Sawa will provide supplementary comments within the scope possible to help illustrate the overall situation.

**Sawa [A]**: This is Sawa.

In the Asia region, we have also experienced significant cost increases since the COVID-19 period. Through this experience, we have accumulated valuable know-how, particularly in pricing management, including incorporating cost pass-through mechanisms into our contracts.

While conditions vary across countries, we expect cost increases to continue, and we believe that we can leverage this accumulated experience and expertise to pass on these costs to customers in a timely manner.

In principle, by minimizing time lags in pricing implementation, we believe we will be able to effectively execute our pricing strategies and achieve the targets set in our current plan.

**新谷 [M]**：ありがとうございます。大変力強いお言葉をいただき、感謝申し上げます。

以上で質問を終了いたします。

**石本 [M]**：新谷様、ありがとうございました。

続きまして、みずほ証券の山田様、よろしくお願いいたします。

**Yamada [Q]\***: Hi, good morning. This is Yamada speaking from Mizuho Securities.

I would like to ask about investment and growth opportunities in the United States and Europe.

First, regarding the United States, you mentioned improving business density. Does this imply an increase in ASU (air separation unit) projects, or does it refer to enhancing the density of the logistics network and distribution channels? Could you please elaborate on this point?

In addition, regarding Europe, you referred to business opportunities related to the energy transition, which we understand to be linked to carbon neutrality. However, during the previous medium-term management plan, the Company recognized impairment losses partly due to a slowdown in the pace of the energy transition.

Given this context, do you see any risks associated with the energy transition in Europe? If so, could you elaborate on how you intend to manage those risks?

**濱田 [A]**：それでは、本件については各事業会社の責任者より順に回答いたします。

まず米国について、アラン・ドレイパーよりご説明いたします。続いて、欧州についてジュディチ・ラウルよりご説明いたします。

**Draper [A]\***: Thank you, Hamada-san, and thank you, Yamada-san, for the question.

Overall, the U.S. business still offers significant growth opportunities. We are currently working on economic models for new ASU (air separation unit) projects, and we aim to identify attractive, high-return projects for investment.

We are also focusing on small on-site opportunities. These include both converting large bulk supply arrangements into small on-site plants and identifying new applications for small on-site customers. Through these initiatives, we believe we can increase business density through both ASUs and small on-site solutions.

In addition, we see opportunities for M&A. We are continuously evaluating small tuck-in acquisitions, particularly local distributors that can provide synergies and enhance customer reach, thereby increasing business density from a customer perspective.

**Shintani [M]**: Thank you very much for your encouraging comments.

That concludes my questions.

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

Next, we would like to invite a question from Mizuho Securities. Mr. Yamada, please go ahead.

**山田 [Q]\***：みずほ証券の山田でございます。

米国および欧州における投資および成長機会についてお伺いいたします。

まず米国についてですが、「事業密度の向上」とのご説明がありましたが、これはASU（空気分離装置）案件の増加を意味しているのか、あるいは物流ネットワークや流通チャネルの効率化・高密度化を指しているのか、具体的にご説明いただけますでしょうか。

次に欧州についてです。エネルギートランジションに関連する事業機会、すなわちカーボンニュートラル関連の成長機会があるのご説明がありましたが、前中期経営計画期間中には、エネルギートランジションの進展の鈍化を背景として減損損失を計上されたものと理解しております。

こうした状況を踏まえ、欧州におけるエネルギートランジションに関して、どのようなリスクを認識されているのか、またそれらをどのように管理していく方針かについて、ご説明いただけますでしょうか。

**Hamada [A]**: Thank you for your questions. We will ask the heads of each operating company to respond in turn.

First, Alan will address the United States, followed by Raoul for Europe.

**ドレイパー [A]\***：ご質問ありがとうございます。

まず全体として、米国事業には引き続き大きな成長機会があると認識しております。現在、ASU（空気分離装置）案件について、経済性を踏まえた検討を進めており、収益性の高い案件の選別・実行を目指しております。

また、小規模オンサイト事業にも注力しております。これは、大型バルク供給から小規模オンサイトへの転換や、新たな用途における小規模オンサイト需要の開拓を含むものであり、これらを通じて、ASUおよび小規模オンサイトの両面から事業密度の向上を図ってまいります。

さらに、M&Aについても機会があると考えております。特に、小規模なディストリビューターを対象とした補完的な買収（タックイン型 M&A）により、シナジーの創出および顧客基盤の拡充を通じた事業密度の強化を進めてまいります。

In the roughly first 50 days since I assumed my role, a number of opportunities have been brought forward for review, and we expect to continue seeing significant opportunities throughout the next medium-term management plan period.

Thank you.

**Giudici [A]\*:** Thank you, Yamada-san, for your question. This is Raoul Giudici from Europe.

Regarding investments, first of all, we intend to be highly selective. Volatility remains elevated in Europe, but we have defined a clear strategy to focus on resilient businesses, such as healthcare. Electronics will also be one of our key priorities. As you may know, the European Chips Act is driving growth significantly, and we see many opportunities across the region.

When it comes to carbon neutrality and decarbonization, we are observing a shift in focus toward energy security. While energy remains a key area of focus in Europe, priorities in many countries and industries have shifted from decarbonization alone to ensuring that energy is available, reliable, and affordable.

We believe that through our applications, such as oxy-combustion and upgrading biogas into biomethane, we can play a meaningful role in helping our customers and the broader European industry secure reliable energy while also advancing decarbonization.

While there are risks associated with the macroeconomic environment, we continue to view this as a promising opportunity for our business and growth across Europe.

Thank you.

**Yamada [Q]\*:** Thanks very much for the elaboration. I have a few follow-up questions.

First, regarding the U.S., you referred to small separation units. Does this imply that you are aiming to enhance the quality of your distribution channels and further optimize and expand your logistics network within your existing business?

If so, would it be correct to assume that such initiatives could help reduce overall logistics costs in the U.S. and at the same time increase barriers to entry?

Second, regarding Europe, you mentioned a shift toward ensuring affordable and secure energy. In that context, would it be fair to understand that the risk of impairment losses is more manageable compared with before?

Could you please confirm my understanding of these points?

社長就任から約 50 日が経過しましたが、すでに多くの案件が検討対象として上がってきており、今後の中期経営計画期間においても、引き続き多くの機会が見込まれると考えております。

**ジュディチ [A]\*:** ラウル・ジュディチでございます。ご質問有難うございます。

まず、今後の投資については、選択と集中を徹底して進めてまいります。欧州では依然として不確実性が高い状況が続いておりますが、明確な戦略のもと、ヘルスケアなどのレジリエントな事業分野に重点的に取り組んでまいります。また、エレクトロニクス事業についても重要な成長分野と位置付けております。ご承知のとおり、欧州チップ法（European Chips Act）を背景に、域内では成長機会が拡大しており、幅広い地域で新たなビジネス機会が見込まれます。

次に、カーボンニュートラル性および脱炭素化に関してですが、現在、欧州ではエネルギー安全保障を重視する方向へと関心がシフトしています。依然としてエネルギー分野は重要である一方、多くの国や産業においては、単なる脱炭素化にとどまらず、エネルギーの安定供給、すなわち「確実に利用可能で、信頼性が高く、かつコスト競争力のあるエネルギーの確保」が優先される状況となっています。

当社としては、酸素燃焼（Oxy-combustion）やバイオガスのバイオメタン化といった技術を通じて、欧州の産業界および顧客に対し、安定的なエネルギー供給の確保を支援するとともに、脱炭素化の推進にも貢献できると考えております。

確かに、マクロ経済環境に起因するリスクは存在しますが、これらを踏まえても、欧州における当社の事業および成長機会は引き続き有望であると認識しております。

**山田 [Q]\*:** 大変詳細なご説明ありがとうございます。いくつか確認させてください。

まず米国についてですが、小規模なセパレーションユニット（空気分離装置）への言及がありましたが、これは既存事業における流通チャネルの高度化や、物流ネットワークの最適化・拡張を進めていくという理解でよろしいでしょうか。

また、その場合、物流コストの低減や、同時に参入障壁の向上につながる施策であるという理解で正しいか、ご確認させてください。

次に欧州についてですが、「安定的かつコスト競争力のあるエネルギー確保」へのシフトについてご説明がありました。この点を踏まえると、従来と比較して、減損損失を計上するリスクはよりコントロール可能な状態にあると理解してよろしいでしょうか。

以上についてご確認いただけますと幸いです。

**濱田 [A]**： それでは、本件につきましては、まずアランより回答いたします。

アラン、お願いいたします。

**Draper [A]\***: Sure, thank you. This is Alan Draper.

Regarding your question on small on-site solutions, these offer several advantages. First, they can help defer large-scale capital investments. For example, by converting a customer from a bulk supply arrangement to a small on-site model, we can free up capacity at large ASUs that may otherwise be constrained. This allows us to delay major investments and instead deploy smaller, more flexible capital, which improves capital efficiency.

From a distribution perspective, small on-site solutions can also provide benefits. In many cases, they help reduce distribution costs and can have a positive impact on margins.

Overall, this approach enables us both to optimize capacity utilization at existing ASUs and to improve cost structures within our business model.

Thank you.

**Yamada [Q]\***: Understood. Thank you for the explanation.

Could you please clarify whether these small on-site solutions include liquefaction capabilities as well?

**Draper [A]\***: The small on-site plants are gaseous supply plants and do not include liquefaction.

**Giudici [A]\***: As for the risk of impairment and exposure to project cancellations, Yamada-san, we do not see significant risks for our operations and business.

First, as mentioned earlier, we are taking a highly selective approach to investments. In addition, it is important to note that the European industry is structurally different from that of the United States. For example, we do not see large-scale HYCO-type projects in Europe, and in any case, such projects are not a key priority for us.

Regarding green hydrogen, while we believe it is important to build our capabilities in this area, we do not plan to make large-scale investments, as it remains not yet cost-competitive. Instead, within the European context, we increasingly see biomethane as a viable alternative to green hydrogen, given its lower cost and wider availability.

This represents an attractive opportunity within our strategy; however, the required investments are relatively small, and therefore we do not see meaningful impairment risks associated with them.

**Hamada [A]**: Let me first ask Alan to respond.

Alan, please go ahead.

**ドライバー [A]\***： ご質問ありがとうございます。ドライバーでございます。

小規模オンサイトについてですが、いくつかのメリットがあります。

まず一つ目は、大規模投資のタイミングをコントロールできる点です。例えば、大口バルク供給のお客様を小規模オンサイトへ転換することで、大型 ASU のキャパシティに余裕を持たせることができ、大規模投資を後ろ倒しにしつつ、より柔軟な小規模投資で対応することが可能となります。これは資本効率の向上にもつながります。

次に、流通・物流の観点でも効果があります。小規模オンサイト化により物流負担が軽減され、結果として物流コストの削減やマージンの改善効果が期待されます。

このように、小規模オンサイトの活用は、ASU の稼働効率の最適化とコスト構造の改善の双方に貢献するものです。

以上です。

**山田 [Q]\***： ご説明ありがとうございます。

一点確認させてください。これらの小規模オンサイトには、液化機能も含まれるのでしょうか。

**ドライバー [A]\***： 小規模オンサイトはガス供給型のプラントであり、液化機能は含まれておりません。

**ジュディチ [A]\***： 減損リスクおよびプロジェクトのキャンセルリスクについてですが、当社の事業においては、現時点で大きなリスクは想定しておりません。

その背景として、先ほど申し上げたとおり、投資については選択と集中を徹底している点が挙げられます。さらに、欧州の産業構造は米国とは異なっており、米国のような大規模な HYCO（合成ガス供給）プロジェクトは欧州では限定的であり、当社としてもそのような大型案件は優先分野とはしておりません。

また、グリーン水素については、将来的な重要性を認識しつつも、現時点では競争力の面で課題があると考えており、大規模な投資は慎重に対応しています。

その一方で、欧州戦略の中では、バイオメタンをグリーン水素の有力な代替手段として位置付けております。バイオメタンは相対的に低コストで供給可能であり、利用可能性も高いため、有望な機会であると認識しています。

**Yamada [Q]\*:** Very well 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、Q&A のチャット欄にていただいておりますご質問について、事務局より代読させていただきます。なお、ご質問は英語でいただいております。

**Participant [Q]\*:** A question for Mr. Alan Draper.

Now that you have assumed the role of CEO of the U.S. operations, could you elaborate on the changes you intend to implement? What areas do you believe have the greatest potential for improvement, and which KPIs do you consider most important?

In addition, which areas do you see as having the highest potential for top-line growth over the medium term? Also, could you comment on the scope for M&A opportunities in the U.S.?

**Hamada [A]:** Alan, could you please respond?

**Draper [A]\*:** Yes, this is Alan Draper.

I have been in the role for about 50 days, and we have already started working on several initiatives. One key priority is improving plant reliability. Our asset base includes a relatively aging fleet, so we are focusing on predictive and preventive maintenance, as well as making additional capital investments where necessary. Reliability is clearly one of the most important areas for us.

From a strategic perspective, electronics is a clear priority. We will collaborate closely with the Nippon Sanso Group in Japan, particularly with the center of excellence for electronics, to accelerate growth in this business. Historically, we have not had sufficient resources allocated to this area, so we are strengthening our organization to support further expansion.

In addition to electronics, we also see strong opportunities in aerospace. While our current exposure is relatively small, the U.S. leads globally in satellite and rocket launches, and we intend to increase our focus on this sector.

M&A is also an important part of our strategy. There are always opportunities to acquire distributors, and we intend to remain an active and opportunistic acquirer. In addition, we take a proactive approach by identifying and engaging with distributors that could offer strong synergies and align well with our strategic objectives.

これらの領域における投資規模は比較的限定的であり、その結果として、減損リスクは大きくないと考えております。

**山田 [Q]\*:** よく理解できました。ありがとうございます。

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

Next, we will take a question received via the Q&A chat function. The secretariat will read out the question, which has been submitted in English.

**質問者 [Q]\*:** アラン・ドレイパーさんへの質問です。

新たに米国事業の CEO に就任された中で、どのような変革を進めていくお考えでしょうか。また、現時点で改善余地が大きいと認識されている分野や、特に重視されている KPI についてもお聞かせください。

さらに、中期的なトップライン成長において、最も成長ポテンシャルが高いと見ている分野はどこでしょうか。加えて、米国における M&A 機会についての見方についてもご説明いただけますでしょうか。

**濱田 [A]\*:** それでは、アランよりご回答いたします。

アラン、お願いいたします。

**ドレイパー [A]\*:** ドレイパーでございます。

就任から約 50 日が経過しており、すでになんらかの重点施策に着手しております。まず最も重要なテーマの一つが、プラントの信頼性向上です。当社の設備には老朽化しているものも含まれているため、予防保全および予防保全の強化に加え、必要に応じた設備投資を実施していく方針です。信頼性の向上は最優先課題の一つと認識しております。

戦略面では、エレクトロニクス事業を主要な成長分野と位置付けております。日本の Nippon Sanso グループが有するエレクトロニクス分野のセンター・オブ・エクセレンスと連携し、これまで以上に事業拡大を進めてまいります。これまで同分野へのリソース配分は十分とは言えなかったため、組織体制の強化を進めております。

加えて、航空宇宙分野にも成長機会があると考えております。現在の売上に占める割合はまだ限定的ではありますが、米国は衛星・ロケット打ち上げ分野で世界的にリードしており、今後注力していく方針です。

M&A についても重要な戦略の一つです。売却を検討しているディストリビューターは常に存在しており、機動的に対応するだけでなく、シナジーが期待できる有望な対象については、当社から積極的にアプローチしていきます。

In summary, our focus areas include improving plant reliability, expanding in electronics and aerospace, continuing to develop resilient markets such as food and beverage and healthcare, and pursuing M&A opportunities.

**石本 [M]**：追加のフォローアップのご質問となります。

引き続き、英語でご質問を代読させていただきます。

**Participant [Q]\***: How do you plan to reduce the volatility in profitability that the U.S. business has experienced in recent years? What specific actions do you believe are necessary to achieve this?

**Draper [A]\***: This is Alan Draper.

Overall, the volatility in profitability that we have experienced is driven by several factors. First, our cost structure can be somewhat lumpy. By that, I mean that at certain times we incur significant costs due to turnarounds and maintenance outages. For example, the fluctuations seen in the fourth quarter of last year and the first quarter of this year were largely driven by the timing of repair and maintenance activities.

To address this, we need to strengthen our approach to maintenance by implementing more disciplined predictive and preventive maintenance, along with ongoing productivity initiatives.

Another factor is that our organization has been somewhat under-resourced. Therefore, we need to continue strengthening our commercial capabilities by ensuring we have the right level of staffing. This will allow us to expand application development and grow in key markets such as aerospace and electronics.

In summary, addressing volatility requires a combination of improving maintenance discipline, enhancing productivity, and strengthening our commercial organization to drive top-line growth.

I am committed to improving margins across the business through pricing and productivity initiatives, and I believe we will be able to stabilize performance over the coming quarters.

Thank you for your question.

**石本 [M]**：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証券の渡邊様、よろしくお願いいたします。

**渡邊亮一 [Q]**：モルガン・スタンレーMUFU証券の渡邊でございます。

2点お伺いいたします。

以上を踏まえ、当面は、プラント信頼性の向上、エレクトロニクスおよび航空宇宙の強化に加え、食品・飲料やヘルスケアといったレジリエント市場の拡大、そしてM&Aの推進に重点的に取り組んでまいります。

**Ishimoto [M]**: We have received a follow-up question.

The secretariat will again read the question in English.

**質問者 [Q]\***：米国事業において、これまで見られてきた収益性のボラティリティを、今後どのように低減していくお考えでしょうか。また、そのために具体的にどのような取り組みが必要であるとお考えか、お聞かせください。

**ドレイパー [A]\***：ドレイパーでございます。

収益性のボラティリティについてですが、これは複数の要因によって生じていると認識しております。

まず一つは、コストの発生が一時的に集中する、いわゆる「ラマーピー（lumpy）」な構造にあります。具体的には、定期修繕（ターンアラウンド）や設備停止に伴うメンテナンス費用が特定のタイミングで発生するため、四半期ごとに収益が大きく変動する要因となります。実際、前期第4四半期から当期第1四半期にかけての変動は、こうした保全・修繕のタイミングによる影響が大きいものでした。

これに対しては、予知保全および予防保全を強化し、より計画的かつ規律あるメンテナンス体制を構築するとともに、生産性向上施策を継続的に進めていくことが重要と考えております。

また、組織面では、これまでリソースが十分ではなかった部分もあるため、営業機能を中心に体制強化を図っていきます。これにより、アプリケーション開発を進めるとともに、航空宇宙やエレクトロニクスなどの成長分野への展開を加速させてまいります。

以上のように、ボラティリティの低減に向けては、メンテナンス体制の高度化、生産性向上、そしてトップライン成長の強化を組み合わせ対応してまいります。

また、価格マネジメントおよび生産性向上を通じて、全体の収益性改善にも取り組んでおり、今後の四半期においては、業績の安定化を図っていく考えです。

**Ishimoto [M]**: Thank you.

Next, we would like to invite a question from Morgan Stanley MUFU Securities. Mr. Watanabe, please go ahead.

**Ryoichi Watanabe [Q]**: This is Watanabe from Morgan Stanley MUFU Securities. I have two questions.

まず1点目は、日本セグメントについてです。低収益事業のポートフォリオ見直しについてのお話があったかと思いますが、御社として、日本セグメントの中で特にどの領域に改善余地があると認識されているか、もう少し具体的にご説明いただけますでしょうか。

2点目は、日本の産業ガス業界全体についてです。競合他社においてアクティビストの関与が見られる状況の中で、日本市場においてさらなる業界再編が進む可能性について、御社としてどのように見ていらっしゃるか、ご見解をお聞かせください。

以上です。

**濱田 [A]**：それでは、本件につきましては永田より回答いたします。

永田さん、よろしくお願いいたします。

**永田 [A]**：永田でございます。

まず、低収益事業の見直しについてですが、前中期経営計画における重要テーマであり、資料左側に記載のとおり取り組んでまいりました。

具体的には、民生用プロパン事業についてアストモスグループとの共同事業化を実施したほか、JFE サンソセンターについては連結からジョイントオペレーションへの移行を行いました。これらの取り組みにより、売上収益としては約700億円から800億円程度減少しております。

その結果、売上は約4,200億円から減少しているものの、利益は約200億円増加しており、事業ポートフォリオの見直しが収益性の改善につながっていると認識しております。また、こうして創出したリソースを、エレクトロニクス分野や産業ガス事業といった主力事業の成長に振り向けております。

新中期経営計画「Next Innovation 2030」においては、「低収益事業の整理」という段階から一歩進め、「収益力の強化」に重点を置いております。すなわち、既存事業の中に存在する低収益取引について、より詳細に分析し、個々の取引レベルでの改善を進めていくフェーズにあると認識しております。

次に2点目のご質問についてですが、日本市場における業界再編について、当社として積極的に推進する考えは現時点ではございません。

**渡邊亮一 [Q]**：続いて2点目です。米国セグメントについてお伺いいたします。

現在は主に米国を中心とした事業展開であると理解しておりますが、今後、中南米を含めた地域への展開の可能性があるのか、あるいは事業エリアのさらなる拡大を視野に入れているのかについて、簡単にご見解をお聞かせください。

**濱田 [A]**：ご質問ありがとうございます。

First, regarding the Japan segment, you mentioned earlier the possibility of reviewing the portfolio of lower-profitability businesses. From your perspective, could you elaborate on which specific areas within the Japan segment you believe offer the greatest room for improvement?

Second, regarding the Japanese industrial gas industry as a whole, we have seen activist involvement at some competitors. In this context, how do you view the potential for further industry consolidation in Japan?

I would appreciate your thoughts on these points.

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

Mr. Nagata will respond. Nagata, please go ahead.

**Nagata [A]**: This is Nagata.

First, regarding the review of low-profitability businesses, this was a key theme under the previous medium-term management plan, as outlined on the left-hand side of the slide.

As part of these initiatives, we established a joint venture for the residential propane business with the Astomos Group, and we also transitioned JFE Sanso Center from a consolidated subsidiary to a joint operation. As a result of these actions, revenue decreased by approximately JPY 70–80 billion.

Despite this decline in revenue—from around JPY 420 billion, profits increased by approximately JPY 20 billion, demonstrating that our portfolio restructuring has contributed to improved profitability. In addition, the resources freed up through these measures have been redeployed into our core businesses, particularly electronics and industrial gases, which are driving growth.

Under the new medium-term management plan, “Next Innovation 2030,” our focus has evolved from simply restructuring low-profit businesses to further strengthening profitability. Specifically, we aim to drill down into lower-margin transactions within our existing businesses and improve profitability at the individual transaction level.

Regarding your second question, we do not currently have any intention to proactively pursue industry consolidation in the Japanese market.

**Ryoichi Watanabe [Q]**: My second question is about the U.S. segment.

I understand that your business is currently focused primarily on the United States. Going forward, could you comment on the potential for expanding into other regions, including Latin America? More broadly, are you considering further geographic expansion of your business footprint?

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

当社はグローバル企業としてのプレゼンスを高めている段階にあり、産業ガス事業は、産業・工業の存在するあらゆる地域に需要が存在すると考えております。そのため、未進出の地域についても、常に可能性を検討しております。

新規参入の方法としては、自ら設備投資を行いゼロから事業を立ち上げる選択肢もありますが、現実的には、既に現地で事業を展開しているローカル企業や他のグローバル企業との提携、あるいは買収を通じた参入が有力な手段であると認識しております。

ご質問の中南米についてですが、現時点において具体的な進出計画はございません。ただし、北米と地理的に近接している点も含め、常に情報収集ネットワークを活用しながら、将来の機会について検討を継続しております。

また、中南米はスペイン語・ポルトガル語圏であり、当社の欧州事業（スペイン拠点）との人材・ネットワーク面での連携可能性も有しております。

こうしたネットワークを活用しながら、適切な進出時期、対象地域、事業の質を見極めていくことが重要であると考えております。

**渡邊亮一 [Q]**：一点、フォローアップで濱田さんへお伺いしたいと思います。

中東についてですが、御社としては、先ほどのご説明にあった未進出地域と同様に、新たな進出候補エリアとして捉えるべき地域なのかどうかについて、補足いただけますでしょうか。

**濱田 [A]**：ご質問ありがとうございます。

中東については、非常に判断が難しいテーマであると認識しております。

まず、中東は石油関連産業が極めて大きなウエイトを占めており、それに関連する多様な産業が存在しています。このため、オンサイトによるガス供給など、産業ガスビジネスの機会が存在することは事実であり、すでに他の産業ガス企業が事業を展開しているケースもあります。

一方で、10年、20年、30年といった中長期的な視点で見た場合、現時点では当社が空気分離装置を含む一般産業ガス事業として新規参入する対象地域としては、慎重に考えるべきと判断しております。前中期経営計画終了時点においても、その認識に大きな変化はございません。

ただし、化学産業の存在を踏まえると、分析用途に用いられる標準ガスなど、比較的小規模なビジネス機会は継続的に存在すると考えております。また、産業高度化が進むにつれて、高度な標準ガス需要の拡大も見込まれるため、この分野については引き続き注視していきたいと考えております。

As a company that is increasingly recognized as a global player, we believe that industrial gas demand exists wherever industrial activity is present. Therefore, we continuously evaluate opportunities in regions where we do not yet operate.

In terms of market entry, while building operations from scratch—such as constructing ASUs or cylinder filling plants—is one option, our primary approach in new markets is to collaborate with or acquire local or other global gas companies that are already operating in those regions.

Regarding Latin America and Central America, we do not currently have specific plans for expansion into these markets. However, we continue to closely monitor potential opportunities from a global perspective. In particular, given the geographic proximity between North and Latin America, we are steadily strengthening our information network to ensure we can identify and act on opportunities when appropriate.

In addition, Latin America's use of Spanish and Portuguese creates natural linkages with our European operations, which are headquartered in Spain. We believe that leveraging such human and organizational connections will be important in evaluating future expansion opportunities.

Overall, our approach is to continuously refine our information network so that we can accurately assess the right timing, location, and quality of potential investments in new markets.

**Ryoichi Watanabe [Q]**: I have one follow-up question for Mr. Hamada regarding the Middle East.

Should we consider the Middle East in a similar way to other potential new markets you mentioned earlier, in terms of future expansion opportunities?

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

The Middle East is a complex and challenging region to assess from an investment perspective.

On the one hand, the region is heavily centered around the oil industry, which supports a wide range of related industrial activities. As a result, there are indeed opportunities for industrial gas applications, including on-site supply, and some industrial gas companies are already active in the region.

On the other hand, when we take a long-term perspective of 10, 20, or even 30 years, we believe that entering the Middle East with a full-scale industrial gas business — such as ASU-based operations — requires a cautious approach. As of the end of our previous medium-term management plan, we did not view it as a priority expansion area, and that assessment has not materially changed.

That said, there are areas where we do see ongoing opportunities. For example, given the presence of chemical industries, there is a stable demand for specialty and calibration gases used for analysis purposes. As industrial sophistication increases, demand for higher-value-added specialty gases is also expected to grow, and we will continue to monitor this segment closely.

現時点において、中東への本格的な事業進出は容易ではないと考えておりますが、今後の地政学的状況や市場環境の変化次第では、新たな展開の可能性も出てくるものと認識しております。

**石本 [M]**：渡邊様、ありがとうございました。

続きまして、SMBC 日興証券の新谷様、よろしく願いいたします。

**新谷 [Q]**：再度の質問で恐縮ですが、1点だけ追加でお伺いさせていただきます。

先ほど、アランさんから米国における航空宇宙分野の拡大についてご説明がありました。この分野は付加価値が非常に高い一方で、参入障壁も高く、他のグローバルガス大手も注力している領域と認識しております。

その点について、まず現時点で航空宇宙関連事業が売上に占める割合について教えていただけますでしょうか。

あわせて、今後この分野において事業を拡大していくための具体的な戦略についても、現時点での考え方をお聞かせいただければ幸いです。

**濱田 [A]**：ご質問ありがとうございます。

航空宇宙分野については、日本においてもすでに一定の取り組みを行っております。例えば、宇宙環境を再現する「スペースチャンバー」において、打ち上げられる衛星の機能検証を行う用途や、ロケット燃料としての酸素や水素の供給など、幅広い用途で産業ガスが使用されています。

また、宇宙環境の再現には超高真空の技術が不可欠であり、これは当社の中核技術である空気分離装置や低温技術とも密接に関連しています。こうした技術は、単なるガス供給にとどまらず、高度な機器やエンジニアリング分野にも展開可能であり、当社が航空宇宙分野に関与していく上での重要な強みになると考えております。

一方で、航空宇宙分野は国ごとに規制や機密性の水準が異なり、特に米国においては高度に機密性の高い領域が存在します。当社の米国事業は現地法人として長年事業を行っておりますが、日本企業である当社グループがどのように評価されるかについては、現時点では慎重に見極める必要があります。

そのため、まずは機密性の高くない領域からアプローチし、段階的に関与を拡大していくことが、現実的な戦略であると考えております。

なお、現時点での具体的な売上規模等については、アランから補足があればお願いしたいと思います。

**Draper [A]\***: Thank you, Hamada-san. This is Alan Draper.

At this stage, a full-scale market entry into the Middle East remains challenging. However, depending on future geopolitical developments and changes in the business environment, we believe there may be opportunities to reassess this position toward the end of the current medium-term plan period.

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

Next, we would like to invite a question from SMBC Nikko Securities. Mr. Shintani, please go ahead.

**Shintani [Q]**: I have one additional follow-up question, if I may.

Earlier, Mr. Draper mentioned that aerospace is a focus area for expansion in the United States. We understand that aerospace is a high value-added sector, but also one with significant barriers to entry, and it is an area where other major global gas companies are actively investing.

With that in mind, could you first indicate the current contribution of aerospace-related business to your overall revenue?

In addition, could you elaborate on your strategy for expanding in this sector going forward?

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

In the aerospace field, we already have certain capabilities and experience, including in Japan. For example, industrial gases are used in a wide range of applications such as space chambers, which simulate outer space environments for satellite testing, as well as in propulsion systems using oxygen and hydrogen.

In addition, creating such environments requires ultra-high vacuum technology, which is closely linked to our core capabilities in air separation and cryogenic technologies. These capabilities go beyond the supply of industrial gases and extend into advanced equipment and engineering solutions, which we believe represent a key strength for our entry into the aerospace sector.

At the same time, the aerospace industry involves a high level of confidentiality and regulatory complexity, which varies by country. In particular, in the United States, certain areas are highly sensitive. While our U.S. operations are well established as local entities, we need to carefully assess how we, as a Japanese-owned group, are positioned within this environment.

Therefore, we believe a pragmatic approach is to initially focus on areas that are less sensitive from a confidentiality perspective and gradually expand our involvement over time.

If Mr. Draper has additional comments, particularly regarding the current scale of the business, we would be happy to defer to him.

**ドレイパー [A]\***：ドレイパーでございます。

Currently, the aerospace business accounts for less than 2% of revenue at Nippon Sanso Matheson. However, we already serve several major customers in this sector—three or four well-known companies—although we are not able to disclose their names.

Aerospace customers use a wide range of industrial gases, including nitrogen for blanketing, oxygen, hydrogen, and helium for propellants, as well as argon for welding and various rare gases. As such, they represent highly attractive customers for our business.

To expand in this area, building strong relationships is essential. Our sales teams, regional managers, and leadership are actively working to deepen engagement with these customers. Once relationships are established, the key success factors are reliability, strong local presence, and the ability to provide reliable supply backup. Location is particularly critical in this sector, especially in proximity to rocket and satellite launch sites.

Thank you very much.

**新谷 [Q]**：大変理解が深まりました。詳細なご説明ありがとうございました。

**石本 [M]**：続きまして、チャット欄にていただいておりますご質問を、事務局より代読させていただきます。なお、ご質問は英語でいただいております。

なお、終了予定時刻が近づいておりますため、恐縮ではございますが、次のご質問を最後とさせていただきます。

**Participant [Q]\***: A question for Alan and Raoul.

Volumes have been declining for the past three years. Do you expect to see a cyclical recovery in volumes in the current fiscal year?

Also, based on what you have observed over the past few months, what trends are you seeing? Which industries or areas are showing early signs of recovery?

Conversely, are there any areas that continue to remain weak?

**濱田 [A]**：ご質問有難うございます。

短期的な状況も含めて、今現在、わかっているところでお話をするようになると思います。この短期的な状況が、なかなか見通しが難しいのは、中東状況を予算数値に組み込むか、中計数字に組み込むかで、いろいろ議論した結果というお話は、先ほど申し上げておりますが、肌感覚かなと思います。

現在、Nippon Sanso Matheson における航空宇宙関連事業の売上構成比は 2%未滿にとどまっております。ただし、すでに数社の主要顧客（一般的に認知度の高い企業）と取引があり、基盤は一定程度構築されています。なお、個別の顧客名については開示を控えさせていただきます。

航空宇宙分野では、窒素（パージ・保安用途）、酸素・水素・ヘリウム（推進剤用途）、アルゴン（溶接用途）など、多様な産業ガスが使用されており、当社にとって高付加価値かつ魅力的な市場であると認識しております。

今後この分野での拡大を図る上では、顧客との関係構築が極めて重要となります。当社では営業担当、地域マネジメント層、経営陣が一体となって顧客との関係深化に取り組んでおります。

その上で、取引拡大の鍵となるのは、供給の信頼性、拠点の立地、そしてバックアップ体制の確保です。特にロケットおよび衛星の打ち上げにおいては、地理的な近接性が極めて重要な要素となります。以上です。

**Shintani [Q]**: Thank you very much for the detailed explanation. It greatly enhanced my understanding.

**Ishimoto [M]**: We will now take a question received via the chat function. The secretariat will read the question, which has been submitted in English.

As we are approaching the scheduled closing time, we apologize, but the next question will be the final question.

**質問者 [Q]\***：アランさんおよびラウルさんへの質問です。

過去 3 年間、販売数量は減少傾向が続いていると認識しておりますが、今期においては、循環的な回復が見込まれるのでしょうか。

また、直近数カ月の動向を踏まえ、どのようなトレンドをご覧になっているかお聞かせください。特に、回復の兆しが見られる産業や分野についてご説明いただけますでしょうか。

あわせて、引き続き弱含みで推移している分野があれば、その点についてもご教示いただければ幸いです。

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

We will share our current view based on what we can observe at this stage, including short-term trends.

As mentioned earlier, visibility in the near term remains limited due to uncertainties, particularly related to geopolitical developments in the Middle East. We have carefully discussed how to reflect these factors in both our outlook for the current fiscal year and our medium-term management plan.

アラン、ラウルの順番に説明をしてもらいたいと思います。

**Draper [A]\*:** This is Alan Draper. Thank you for your question.

As you noted, volumes have been declining in recent years. For the current fiscal year, industrial production—which tends to be more closely correlated with our industrial gas sales than GDP—is expected to grow at around 0.7%, or slightly below 1%. This is broadly consistent with the conditions we expect to see across the manufacturing sector.

In the first month of the fiscal year, we have seen some improvement in our bulk and on-site businesses. However, the packaged and hardgoods segment remains weak. Helium has also shown some positive movement, partly driven by price increases. Overall, though, the base business environment remains challenging.

Looking at growth drivers, we have recently brought, or will shortly bring, two on-site projects online: a hydrogen project in India (NRL India) and the 1PointFive project in Odessa, Texas. These projects are expected to support solid growth in our on-site business and provide some momentum going forward.

While we are cautiously optimistic about continued improvement in bulk volumes, as seen in April, the packaged and hardgoods segment—representing approximately one-third of our business—remains relatively weak.

**Giudici [A]\*:** This is Raoul speaking from Europe.

Regarding volume trends, what we are currently seeing is a decline driven by macroeconomic conditions across most regions and industrial segments.

On the other hand, we have been investing in applications, as well as in strengthening and training our sales organization. As a result, we have been able to sustain our volumes through application-driven demand, and we intend to continue doing so in the current fiscal year across both bulk and packaged segments.

In terms of areas showing growth, we see particularly strong momentum in the medical business, driven by aging populations and increasing demand for healthcare services, as well as in the electronics business. Both segments delivered double-digit growth last year, and we aim to maintain this momentum in the current fiscal year.

In summary, while the overall market trend remains negative from a macroeconomic perspective, we are maintaining stable volumes by driving demand through applications, supported by strong growth in medical and electronics.

With that context in mind, we will ask Alan and Raoul to share their on-the-ground perspectives and current observations.

**ドレイパー [A]\*:** ドレイパーでございます。ご質問ありがとうございます。

ご指摘のとおり、これまで販売数量は減少傾向で推移してまいりました。今期については、産業ガスの需要との相関が高い産業生産が、約 0.7% 成長、すなわち 1% 未満の緩やかな回復にとどまると見込んでおり、製造業全体としても同様の状況を想定しております。

足元では、期初の 1 カ月の動向として、バルクおよびオンサイト事業においてはやや改善の兆しが見られます。一方で、パッケージ（シリンダー）およびハードグッズ分野は引き続き弱含みの状況が続いております。ヘリウムについては、価格改定の影響もあり、やや改善の動きが見られます。全体としては依然として基調となる事業環境は厳しい状況が続く見通しです。

一方で、新規プロジェクトとして、オンサイト事業の成長を支える案件が進展しています。具体的には、インドにおける水素プロジェクト（NRL）および米国テキサス州オデッサの 1PointFive 案件が稼働、あるいは稼働を開始しており、これらが今後の成長に寄与する見込みです。

このため、オンサイト事業については比較的堅調な推移を見込んでいる一方、バルク事業についても 4 月の動向に見られるような回復が継続することを期待しております。ただし、パッケージおよびハードグッズ分野は全体の約 3 分の 1 を占めており、引き続き弱い状況が想定される点には留意が必要です。

**ジュディチ [A]\*:** ラウルでございます。欧州についてご説明いたします。

販売数量のトレンドについては、現時点ではマクロ経済の影響を受け、地域および産業分野全般にわたり弱含みの状況が続いております。

一方で、当社ではアプリケーション開発への投資や営業体制の強化・育成を進めており、これらの取り組みによって需要を創出し、販売数量を下支えしている状況です。今年度においても、バルクおよびパッケージの両分野において、同様の取り組みを通じて数量を維持・底上げしていく考えです。

成長分野としては、先ほど申し上げた医療分野とエレクトロニクス分野が挙げられます。医療分野は高齢化の進展や医療サービス需要の拡大を背景に成長しており、エレクトロニクス分野についても強い成長トレンドが見られます。これら両分野では、前期においていずれも二桁成長を達成しており、今期も同様のモメンタムの維持を目指しています。

総括すると、マクロ環境としては市場全体のトレンドは弱い状況が続いている一方で、アプリケーションを通じた需要創出により数量を維持しつつ、医療およびエレクトロニクスといった成長分野を軸に前進していく方針です。

**石本 [M]**：お時間の都合により、本日お受けできなかったご質問につきましては、後日、個別の取材等を通じて回答させていただきます。

最後に、代表取締役社長の濱田より、一言ごあいさつ申し上げます。

濱田社長、よろしくお願ひいたします。

**濱田**：本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

本日の決算説明会をもちまして、私が担当する説明会は最後となります。これまで約5年間にわたり、皆様には大変お世話になりました。心より御礼申し上げます。

今後とも当社へのご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

ありがとうございました。

**石本 [M]**：以上をもちまして、本日の決算説明会を終了させていただきます。

本日の説明内容につきましては、本日中に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部までお気軽に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。

今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

[了]

---

## 注意事項

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

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ことはお控えくださいますよう、お願い致します。

**Ishimoto [M]**: Due to time constraints, any questions that we were unable to address today will be followed up separately at a later time.

Finally, we would like to invite CEO Hamada to deliver his closing remarks.

Mr. Hamada, please go ahead.

**Hamada**: Thank you very much for joining us today.

This will be the final earnings presentation that I will be presiding over. I would like to express my sincere appreciation for your support over the past five years.

We look forward to your continued support for our company.

Thank you very much.

**Ishimoto [M]**: With this, we conclude today's earnings presentation.

The materials and audio from today's presentation are scheduled to be made available on our corporate website's IR page later today.

If you have any further questions, please feel free to contact our Investor Relations Division.

Thank you very much for taking the time to join us today. We sincerely appreciate your continued support.

[END]

---

## Reminder

The information contained here is not disclosure information for securities trading. The accuracy and completeness of this information are not guaranteed.

The briefing session and this material describe future plans and strategies, as well as forecasts and outlooks of business performance. These plans and strategies, as well as forecasts and outlooks, are made by Nippon Sanso Holdings Corporation based on its judgments and estimations made in accordance with the information available at present. Actual performance will be subject to changes caused by a variety of risks and uncertainties (such as economic trends, market demand, exchange rates, taxation systems and various other systems and institutions, 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.