

2024年12月期 第2四半期 決算説明資料

2024年9月6日

サンデン株式会社

2024年12月期 第2四半期 決算実績

1. 決算のポイント
2. セグメント別売上高
3. 前年差異分析
4. 主要指標トレンド
5. 連結貸借対照表
6. 中期経営計画 活動状況

1. 決算のポイント

1 [売上]

1

第2四半期のグローバルの車両生産台数は、概ね前年並みとなった中、弊社主力市場の欧州では前年比で需要は減少した。売上高は、前年同期比 67億円の増収。為替影響 + 85億円を除くと、18億円の減収となった。

中国は、EV車向けも含め堅調に推移、アジアはローカルOEM向けが伸長、増収が継続。

米州は、アフターマーケット向けを中心に減収、欧州は輸入EV増加や景気低迷によるトラック向け需要減により為替影響を除けば減収。

2 [利益]

2

販売が伸び悩む中、原材料コストが上昇傾向、この影響吸収のため価格交渉を継続。アジアでは販売増加により操業度が向上し生産性の改善を実現するとともに原価低減を推進した。

営業利益は、前年同期比 10億円の増益。

物流費増加や規模減・構成悪化等を原価低減、販管費改善、生産性改善に加え、為替影響も含め前年比改善したが、成長投資への分配により増益幅が縮小。

当期純利益は8億円の増益、前年赤字から5億円の黒字を確保。

経常増益を中心にEBITDAは47億円となり、前年比27億円増加。

3 [施策]

3

第1四半期で顕在化している環境変化と対応施策を強化、推進。

円安傾向継続による燃料、原材料コストの上昇に対し、価格交渉と原価低減実施。

紅海問題による欧州向け輸送でリードタイム長期化に対し、空輸発生抑制と海上輸送コスト削減実施。

1. 決算のポイント 連結決算概要

[単位：億円]	2023年度 2023年1月～6月	2024年度 2024年1月～6月	対前年		
			差異	増減率	
売上高	875	942	67	7.7%	
自動車機器	869	934	65	7.5%	
その他	5	8	3	60.0%	
営業利益	△44	△34	10	-	
持分法投資利益	25	26	1	6.5%	
為替	15	22	7	52.7%	
経常利益	△10	14	24	-	
親会社株式に帰属する 当期純利益	△3	5	8	-	
EBITDA	19	47	27	140%	
為替	US\$	135円	152円	17円	
	EUR	146円	164円	19円	

2023年度 2023年7月～12月	対前期 差異
918	24
911	23
7	1
△66	32
19	7
△18	41
△74	88
△30	35
△42	89
146円	6円
158円	6円

*実績値は千万円単位を四捨五入

*為替レート：市場平均レート

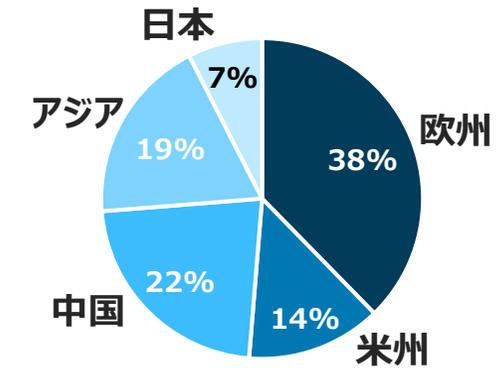
2. セグメント別売上高 地域別

売上高 934億円 +65億円 (前年比+7%)

(内、為替影響+85)

※自動車機器セグメントのみ。その他事業を除く

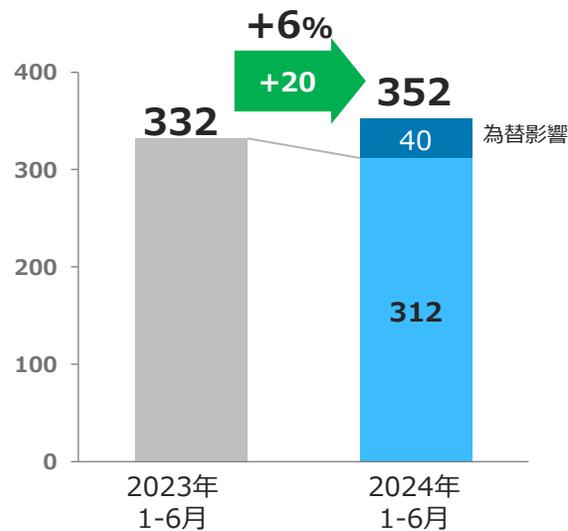
地域別の構成比率



欧州地区

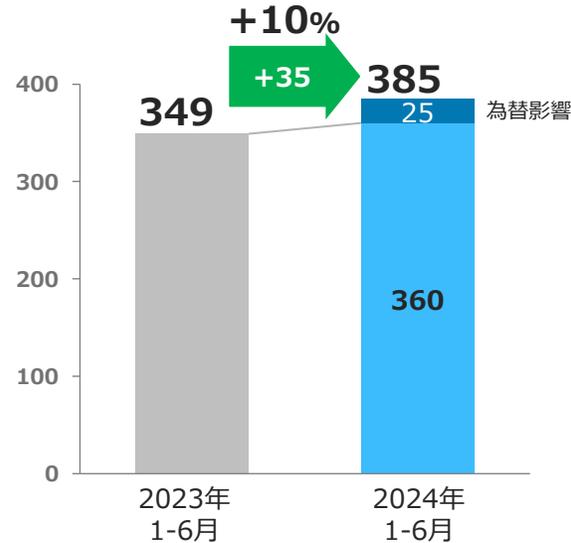
EV車向け需要減退
トラック市場低迷

[単位：億円]



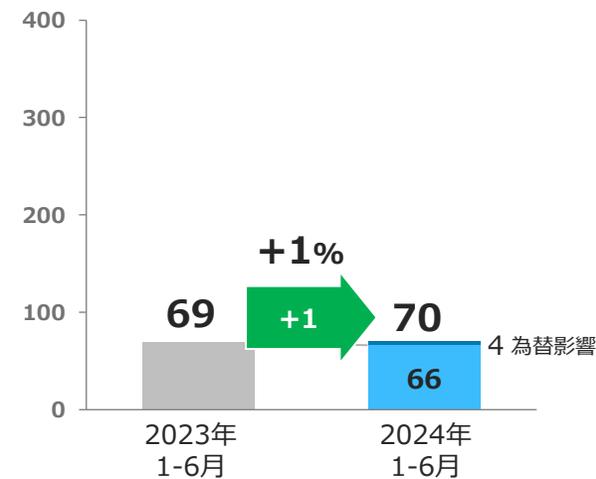
中国・アジア地区

ローカルメーカー向け伸長
中国はEV車向けも伸長



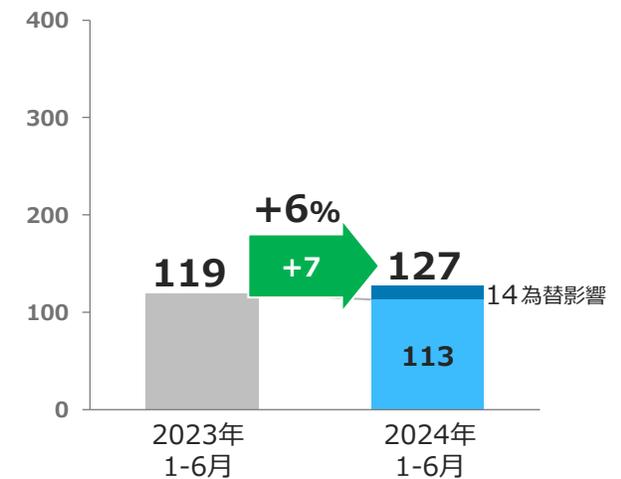
日本地区

OEM及び建機向け伸長



米州地区

EV車向け納入増加
アフターマーケット向け、中南米向け減



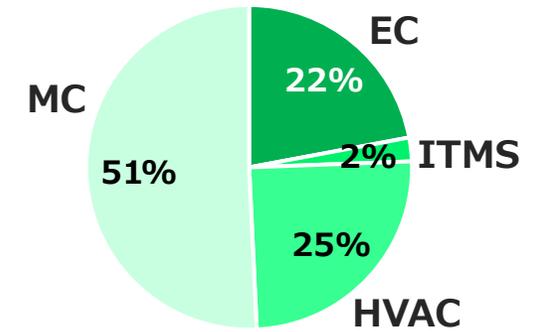
2. セグメント別売上高 製品別

売上高 934億円 +65億円 (前年比+7%)

(内、為替影響+85)

※自動車機器セグメントのみ。その他事業を除く

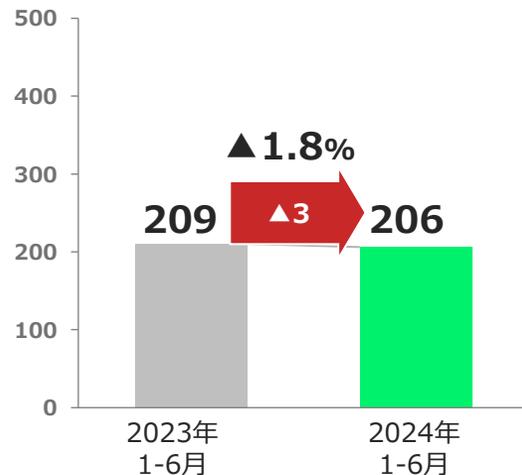
製品別の構成比率



EC

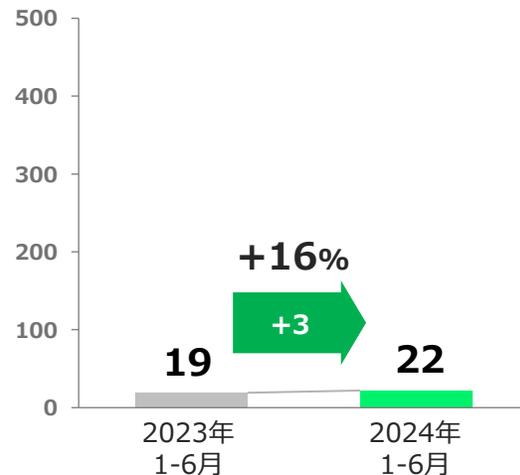
EUトラック市場減速

[単位：億円]



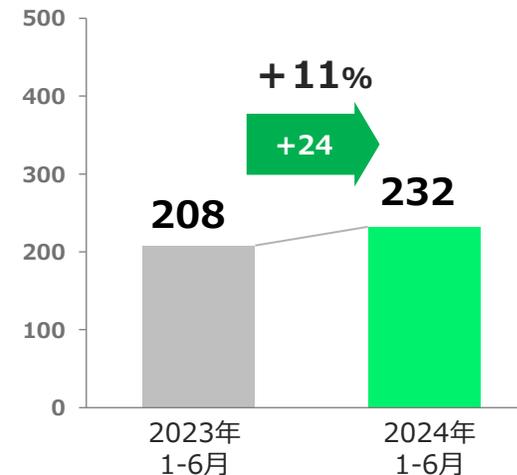
ITMS

ECHと新エネルギー車を中心に販売伸長



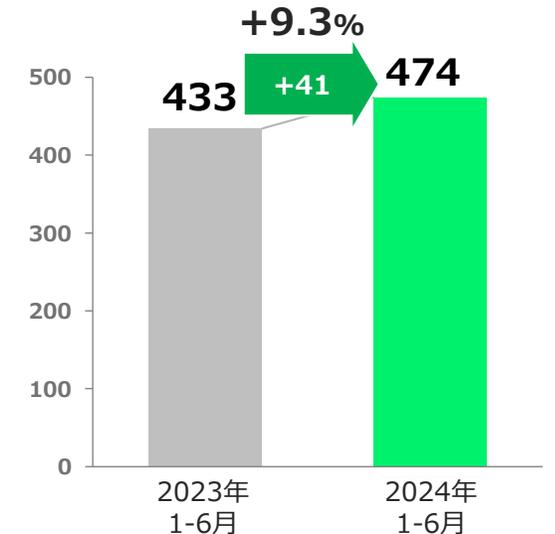
HVAC

中国、アジア地域の需要増



MC

PXコンプレッサーの販売増加



3. 前年差異分析 EBITDA

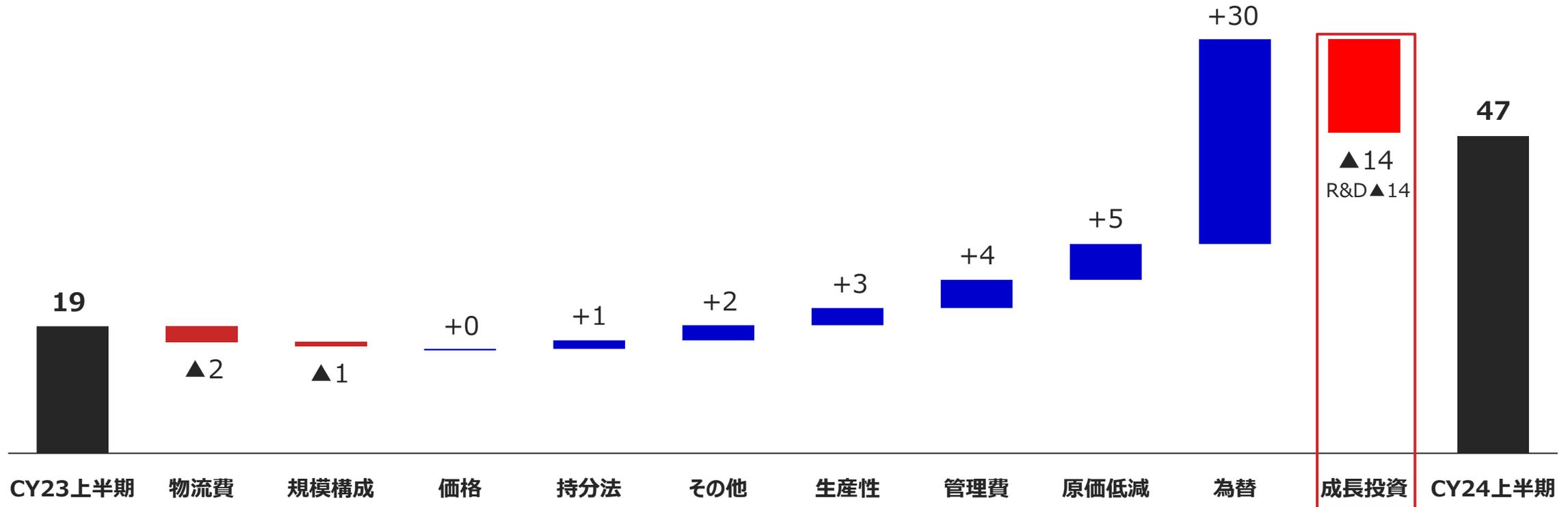
前年23年上期比較

	前年	当年	差異
売上高	875	942	+67
EBITDA	19	47	+28

前年よりも大幅に改善

- 原価低減や生産性、管理費用削減等により前年に対して収益性改善
- 一方で紅海閉鎖、空輸発生等による物流費増加（▲0.3%）
- 将来への成長投資も増加

単位：億円



コンポーネントサプライヤーから「フルソリューション・システム・サプライヤー」へ蓄積した事業基盤を軸に統合熱マネジメントシステムのリーディングカンパニーとして成長する

中期経営計画 SHIFT2028 (2024-2028)

事業再生
(2020-2023)

達成したもの

中期経営計画で目指す姿

経営方針

稼ぐ力の再構築
コンプレッサーTop 2

統合熱マネジメント・システム
リーディングカンパニー

基本戦略

コンポーネントサプライヤー

フルソリューション・システム・サプライヤー

成長領域

ICE用コンプレッサー
EV用コンプレッサー

EV用コンプレッサー
+ 統合熱マネジメントシステム

成長投資
(シナジー)

EV化対応
(開発と生産拠点の強化)

EV化、ITMSの研究開発および生産投資
V2X、スマートシステム

エリア方針

欧州2位、中国1位

欧州・中国市場での更なる拡大
米州電動車市場 1位

[参考] 新中期計画の概要 (1/2)

NEV市場に焦点をあて、電動コンプレッサーの商品力を軸に、常に顧客の近くで競争力と柔軟性を兼ね備えた統合熱マネジシステムのソリューションを提供

再生期間 (2020-2023)

稼ぐ力の再構築

- 1 独立系企業としての幅広い顧客へのリーチ
- 2 中国合併パートナーとのシナジーによる中国市場プレゼンス強化
- 3 統合熱マネジシステムの先行技術開発
- 4 コンプレッサー累計生産4億台の実績と信頼
- 5 グローバル生産体制強化
成熟製品生産の最適化と電動コンプレッサー
グローバル4極体制
- 6 ハイセンスとの調達シナジーによるコスト競争力強化

中期経営計画 (2024-2028)

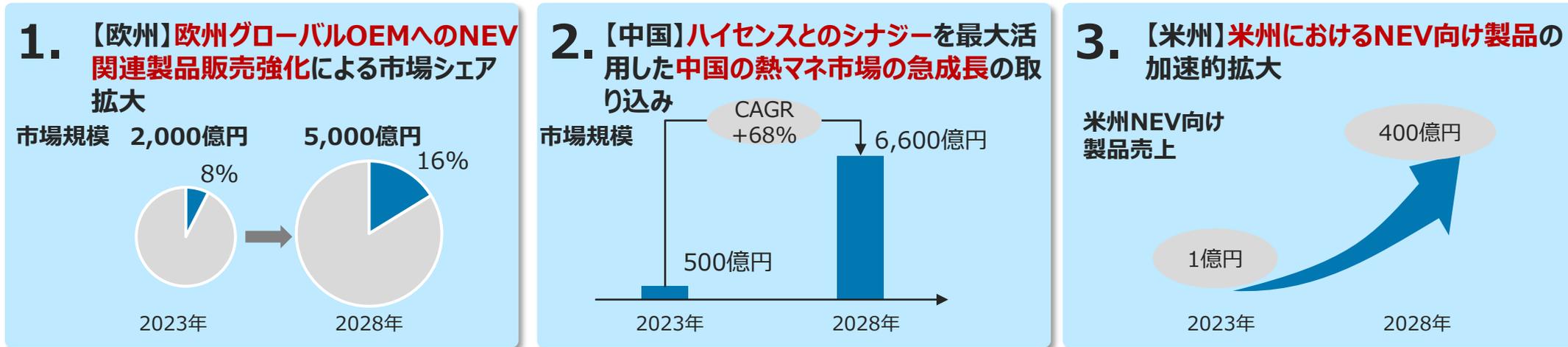
競争力と柔軟性を兼ね備えた統合熱マネジシステムソリューションを提供する

NEV	<p>エリア戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 独立系の強みを生かしエリア密着型マーケティングを展開 ■ 既存の中国合併パートナーに加え、ハイセンスとのシナジーにより世界最大の自動車市場・中国での競争優位な基盤を構築し、中国OEMを成長とグローバルOEMの中国市場への参入をサポート <p>統合熱マネジシステムへのリソース強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ コンポーネントサプライヤから統合熱マネジシステムサプライヤへの進化による高付加価値ビジネスモデルの実現 ■ 製品プラットフォーム化を推進し柔軟性を強化 <p>ハイセンス技術シナジーによる将来成長領域</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ V2X、スマートシステム
ICE	<p>既存生産体制とサプライチェーンの徹底活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 最適化された既存アセット活用により、投資を抑制し安定収益を確保 ■ 戦略的なサプライヤとのパートナーシップの構築
基盤強化	<p>サステナビリティ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ カーボンニュートラルの他、生物多様性への取り組み ■ CSRDへの対応などグローバル企業の社会的責任として非財務情報の開示を強化

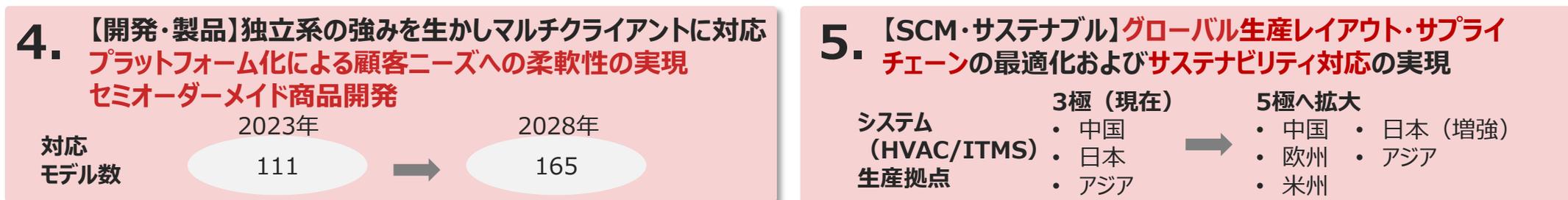
【参考】新中期計画の概要 (2/2)

2028年経営目標として、売上高 3,000億円 経常利益 90億円を設定

エリア戦略



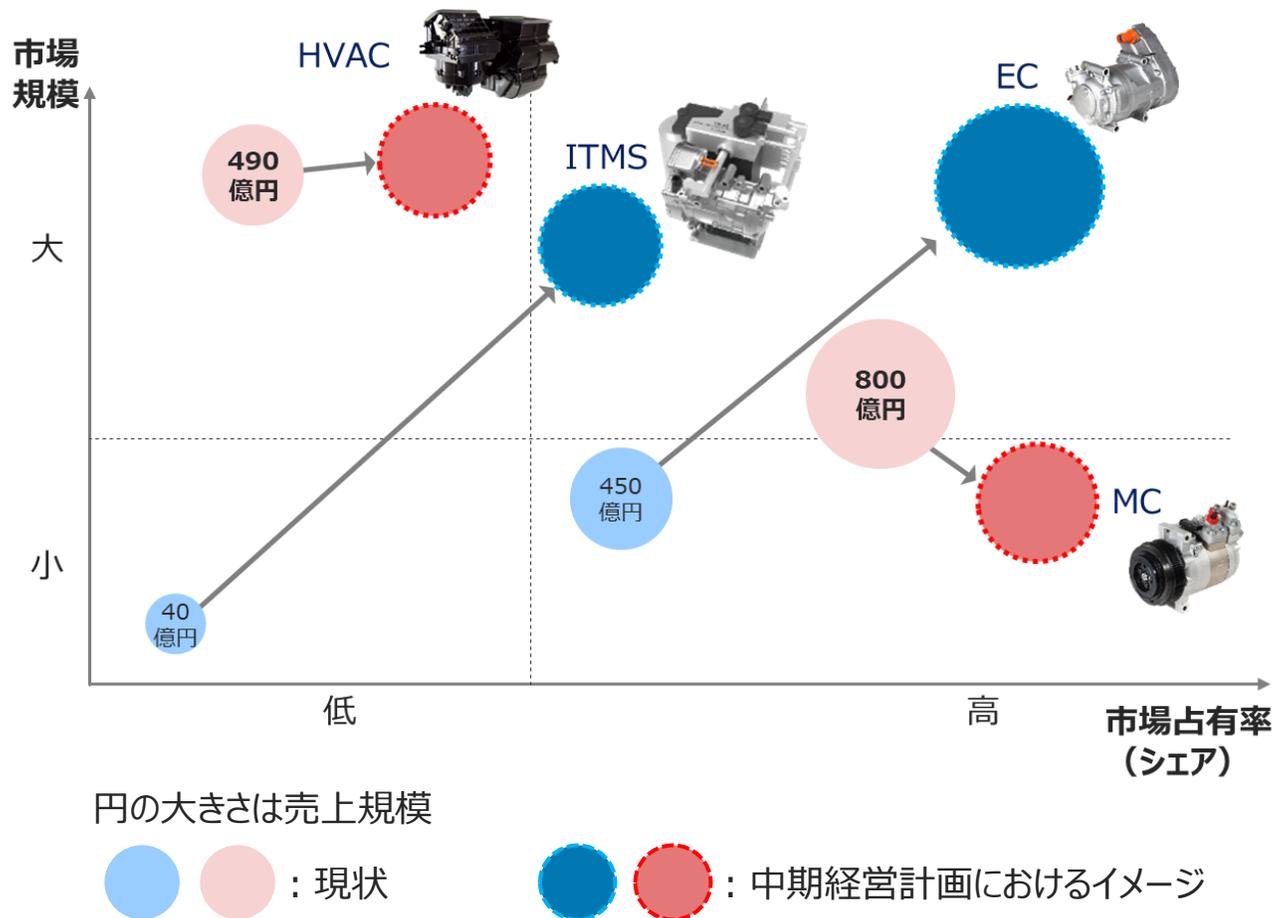
戦略テーマ



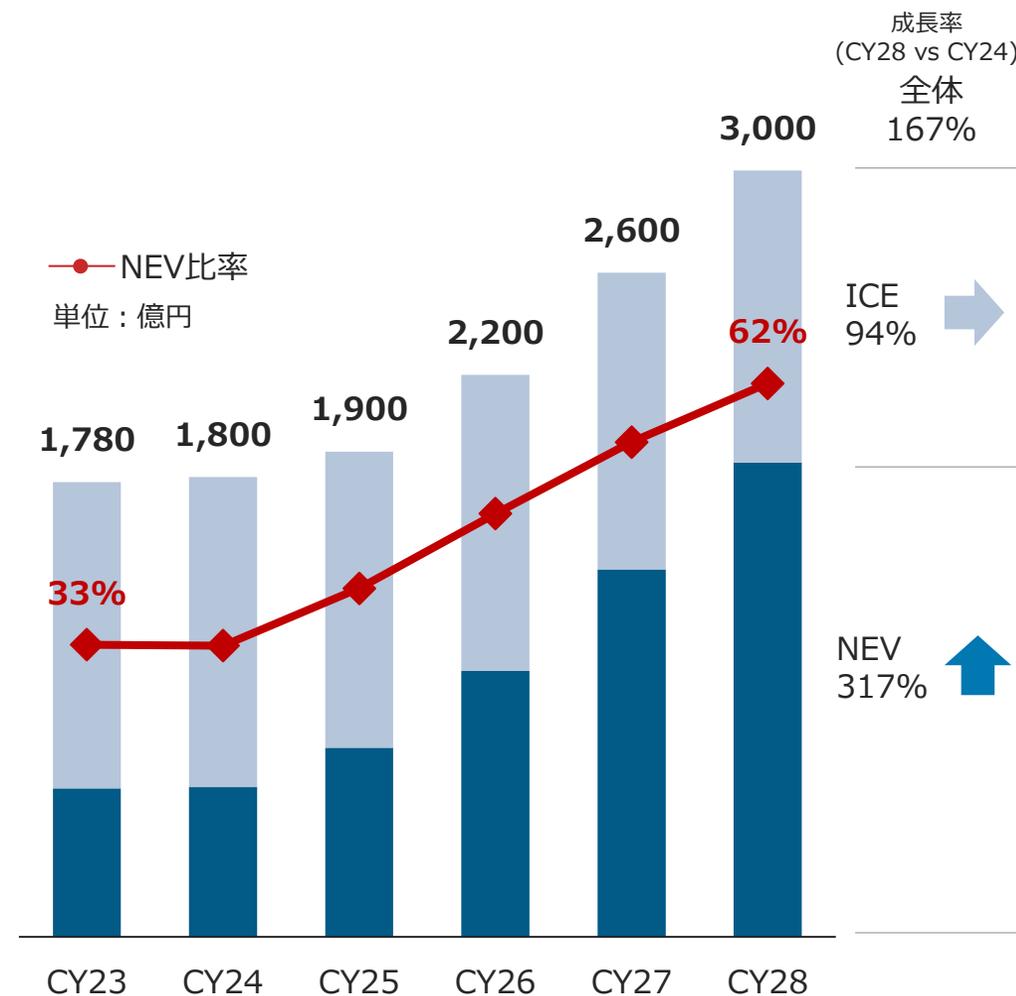
基盤強化



製品ポートフォリオ戦略



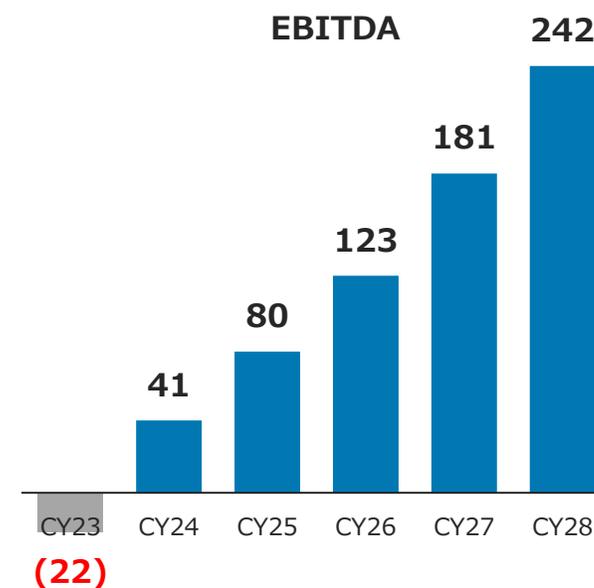
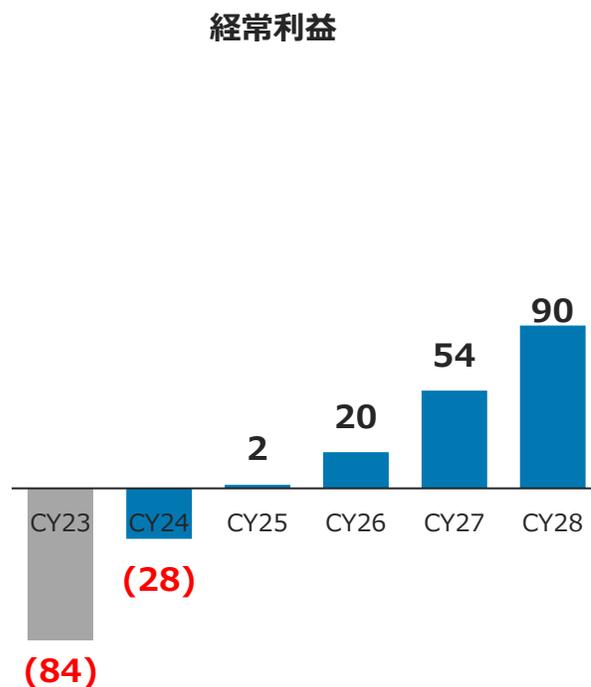
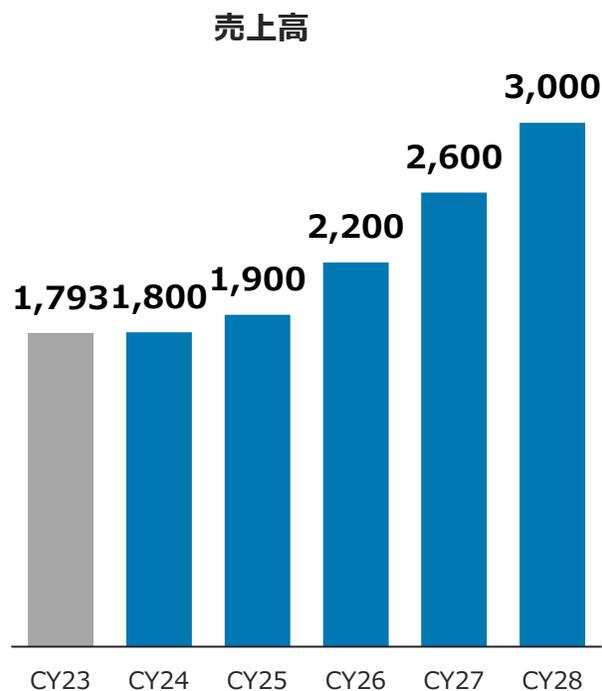
サンデン中期計画 ICE / NEV売上比率推移



[参考] 中期経営目標

単位：億円

項目	CY23	CY24	CY25	CY26	CY27	CY28
売上高	1,793	1,800	1,900	2,200	2,600	3,000
営業利益	-110	-68	-38	-23	8	42
経常利益	-84	-28	2	20	54	90
EBITDA	-22	41	80	123	181	242



4. 主要指標トレンド 売上高・経常利益・EBITDA

[単位：億円]

売上高：為替差益もあり3年連続の増収

経常利益：為替差益が貢献し改善、持分法投資損益も堅調に推移。

EBITDA：経常利益に加え、将来成長に向けた設備投資の継続強化により減価償却費の増加

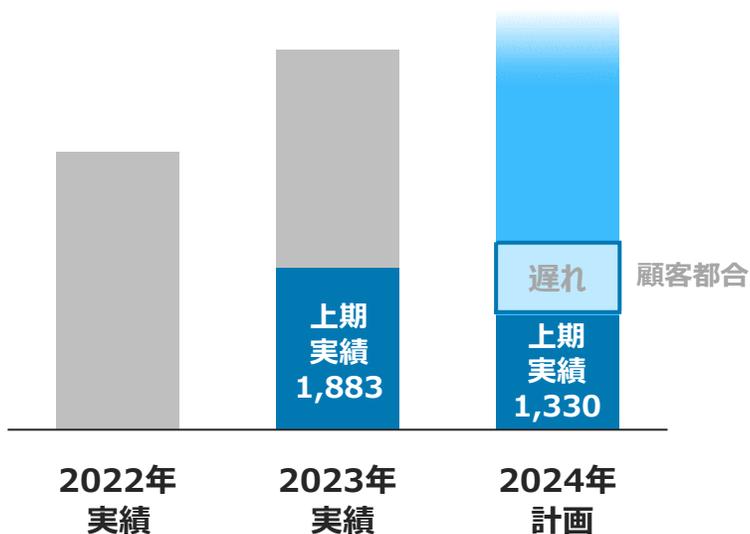


4. 主要指標トレンド 新規商権獲得 / 成長投資

新規商権獲得状況

※獲得した商権の生涯売上の合計（案件ごとに量産開始から生涯にわたって得られる売上高の総額）

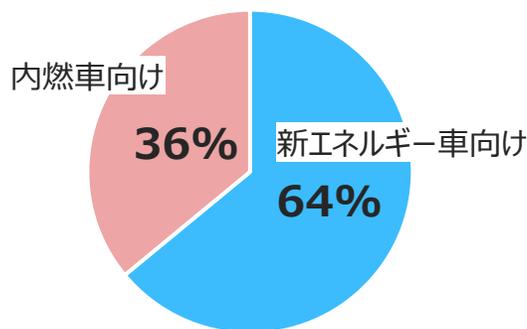
[単位：億円]



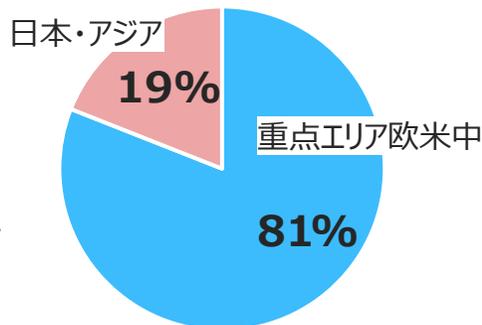
● 直近の主要獲得案件

- 中国 : 中国電動自動車メーカー エアコンシステム
- 欧州 : 欧州主要顧客 コンプレッサー (PX)
- 日本 : 建設機械メーカー ITMS
日系主要顧客 コンプレッサー (PX)
- 米州 : 米国電動自動車メーカー エアコンシステム

上期 新規商権獲得 対象車両内訳

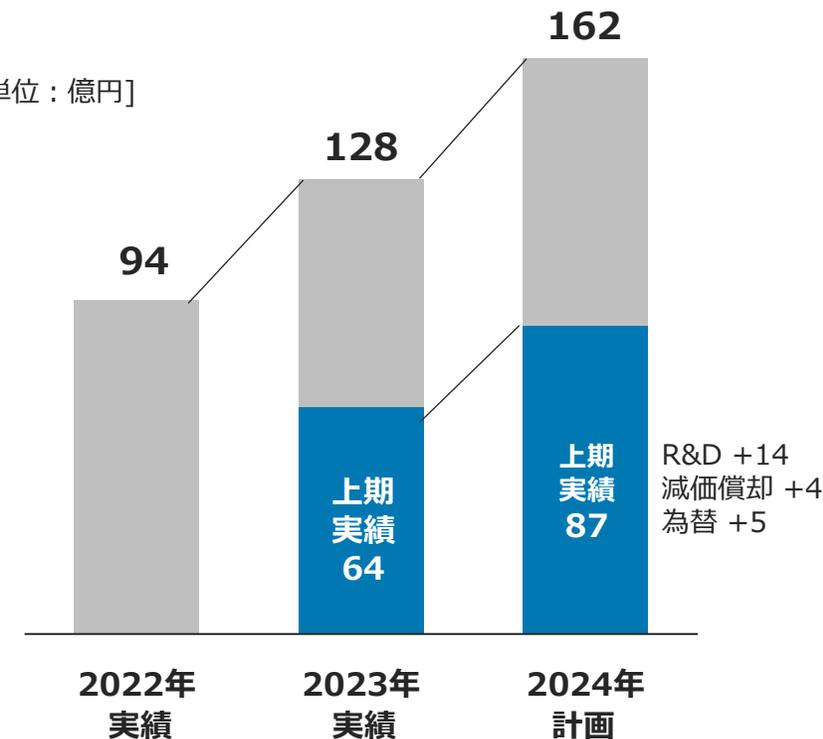


上期 新規商権獲得 重点エリア比率



成長投資費用

[単位：億円]



● 2023年から2024年の主な増加要因

- R&D費用
 - ・ ITMS開発
 - ・ ECプラットフォーム開発
 - ・ 次世代EC開発
- 設備投資による減価償却費増
 - ・ 米州 ECライン
 - ・ 欧州 ECライン
 - ・ 中国エリア ECHライン

5. 連結貸借対照表

*日数：期末残高／(直近3ヶ月の売上高/90)

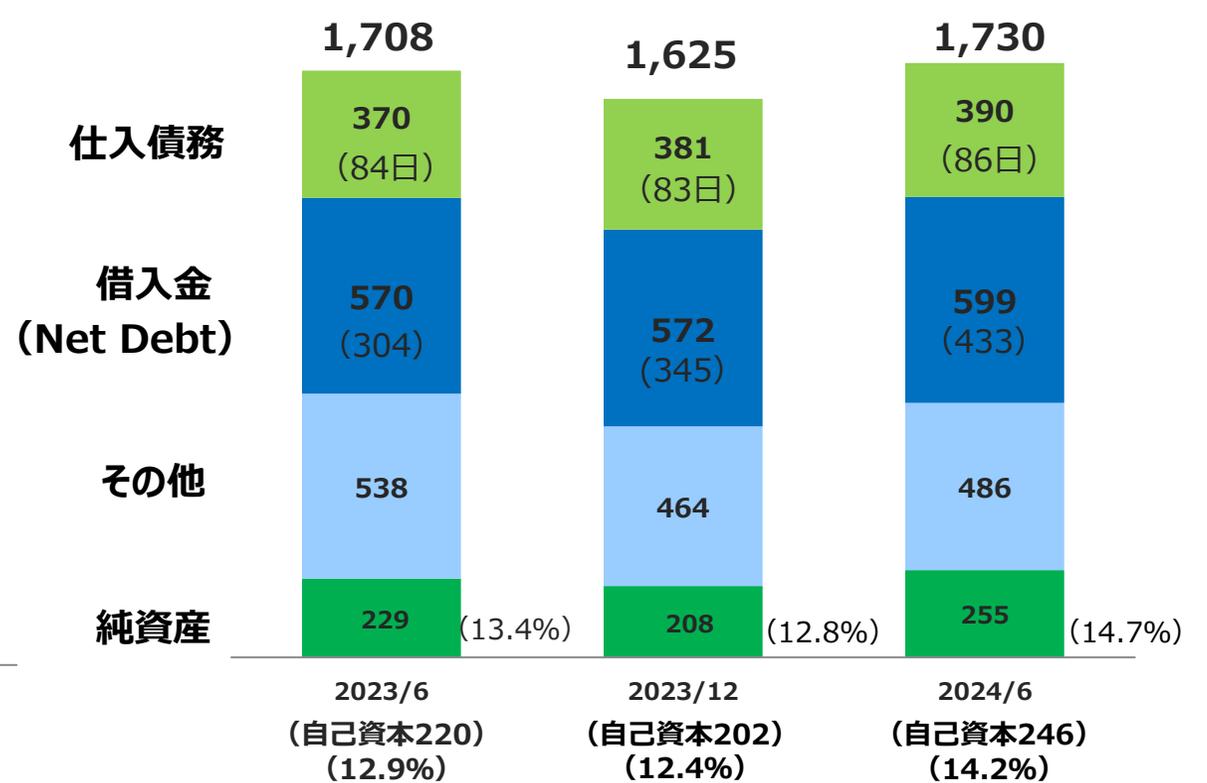
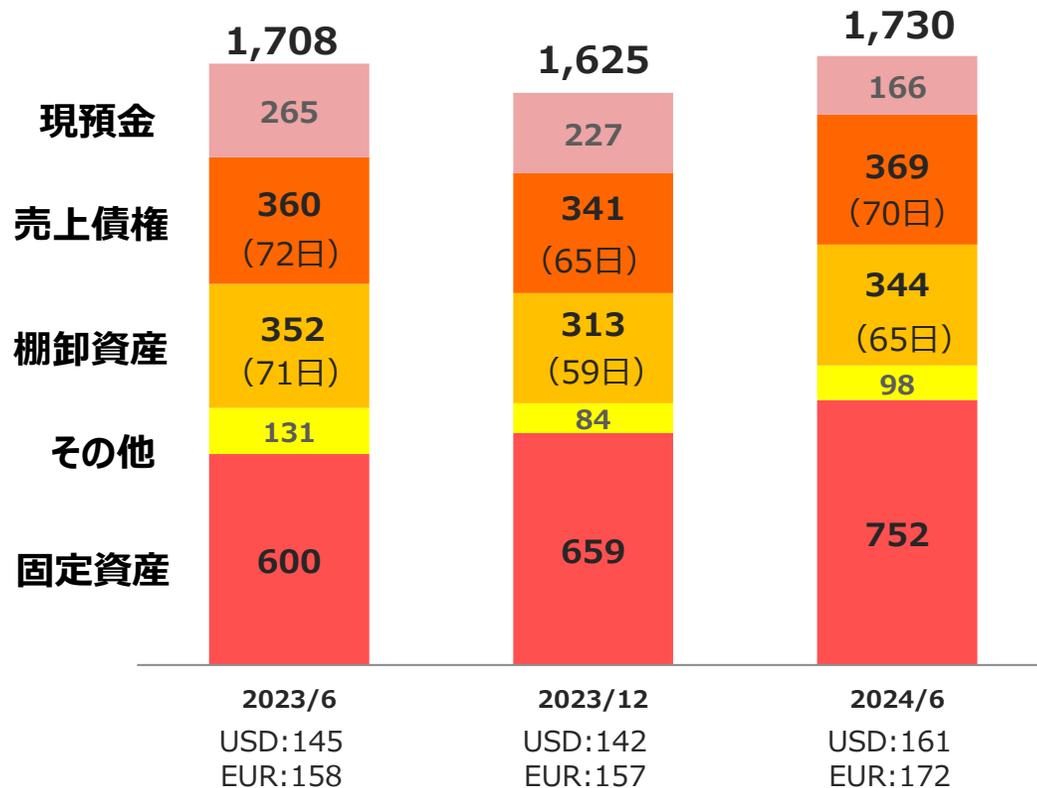
*個別科目は四捨五入しているため、合計と一致しないことがあります

資 産

負債・純資産

[単位：億円]

[単位：億円]



6. 中期戦略進捗 - エリア戦略

NEV市場に焦点をあて、電動コンプレッサの商品力を軸に、常に顧客の近くで競争力と柔軟性を兼ね備えた統合熱マネシステムのソリューションを提供

欧州

- 次世代電動コンプレッサ組立ラインを新設着手
フランス政府より20億円の助成金を獲得



- Vitescoと協業
PFAS規制に対応するITMSの開発を加速



中国

- 中国エリアHVAC 生産能力強化
年間450万台の生産体制

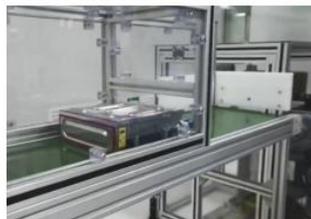


重慶



天津

- ECH 高電圧800V仕様 量産開始
※ECH=水加熱電気ヒーター



米州

- 北米新興EVメーカー2社 商権獲得
23年11月 電動コンプレッサ生産開始
メキシコでのHVAC生産検討を開始



メキシコ



アメリカ (グラス)

- 高耐久 揺動板式可変容量コンプレッサ
24年1月 インド工場での生産を開始
(米州トラック向け)



6. 中期戦略進捗 - 戦略テーマ（技術開発）

NEDO 脱炭素社会実現に向けた促進プログラム - 革新的・独創的な『新型電動コンプレッサー』が採択 -



高効率

圧縮効率、モーター効
率とも大幅に向上

～2025年
技術開発

低ノイズ

高回転化と静粛性に優
れた構造で騒音を低減

2026年～2028年
商品開発

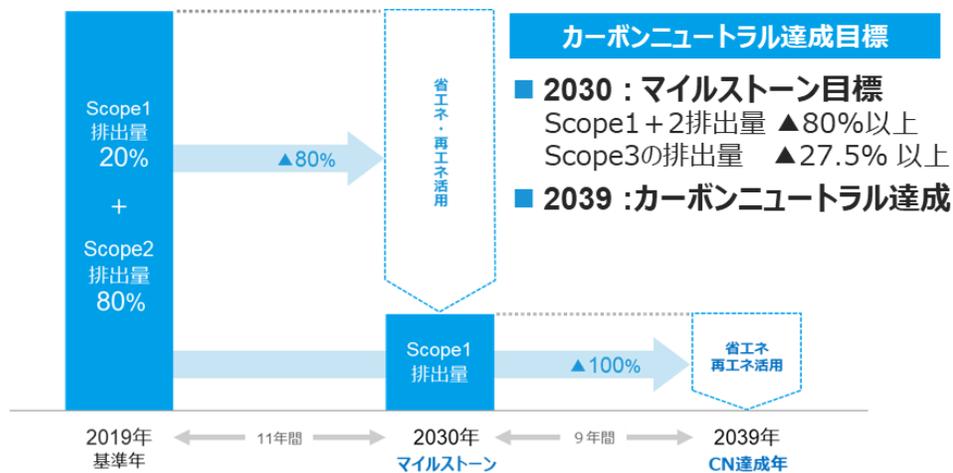
低コスト

部品点数を減らすととも
に独自工法開発により
生産コストを低減

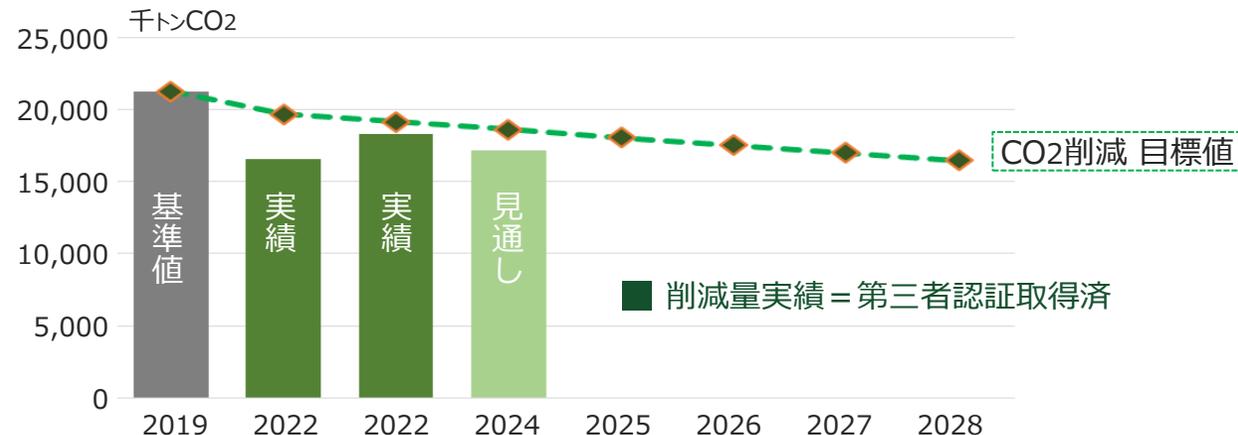
2029年～
量産開始

6. 中期戦略進捗 - 基盤強化（サステナビリティ）

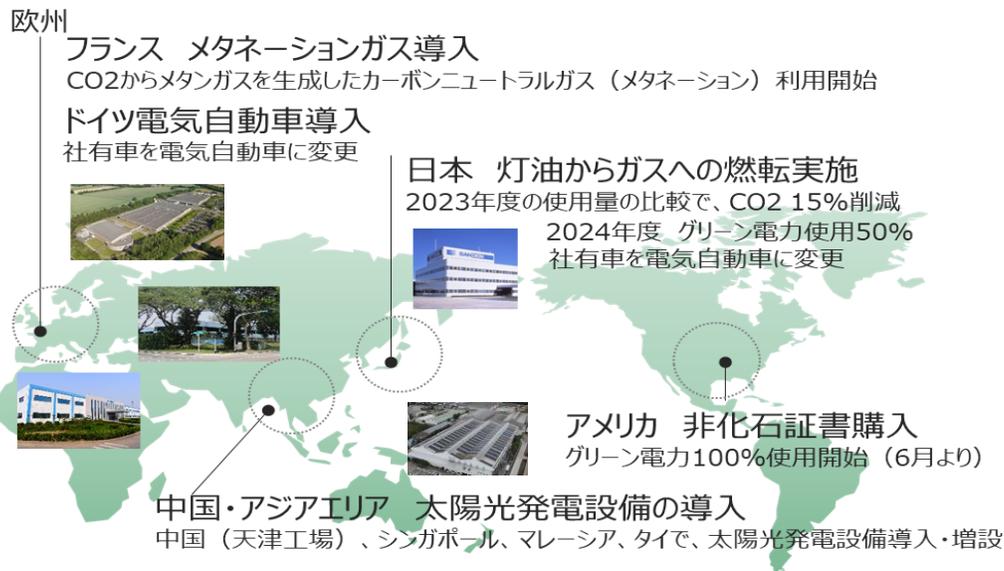
サステナビリティ対応の加速



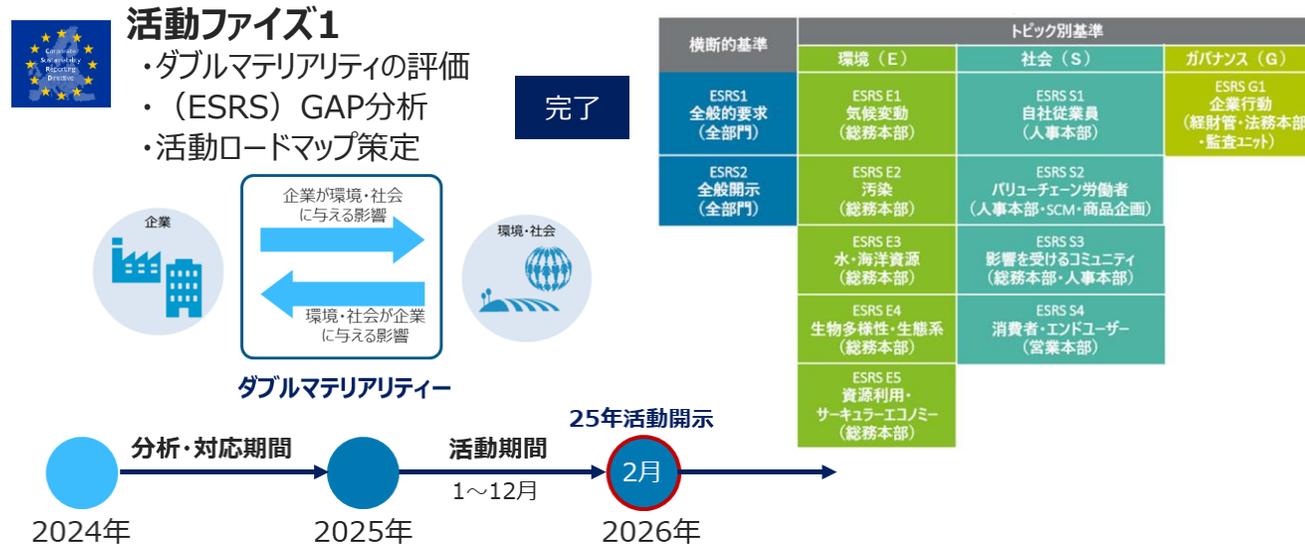
● サプライチェーン全体のCO2削減活動進捗



● カーボンニュートラル目標の実現に向けてグローバルで活動が加速



● 欧州法規化対応『CSRD』要求開示事項適合活動





ディスクレイマー

本資料は当社の経営方針、計画、財務状況等の情報をご理解いただくことを目的としており、当社の株式の購入などの、投資や売却等を勧誘するものではありません。

本資料に掲載された予測および将来の見通しに関する記述等は、本資料の発表日現在における入手可能な情報、一定の前提や予期に基づくものです。よって、実際の業績、結果、パフォーマンス等は、経済動向、市場価格の状況、為替の変動等、様々なリスクや不確定要素により大きく異なる結果となる可能性があります。また、当社は、本資料の情報の利用により生じたいかなる損害に関し、一切責任を負うものではありません。

本件に対するご質問・お問い合わせは
Mail : sdhd.prcsr.jp@g-sanden.comまでお願いいたします。