

# 2024年12月期 第3四半期 決算説明資料

2024年11月20日

サンデン株式会社

# 2024年12月期 第3四半期 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. ビジネストピックス

# 1. 決算のポイント

## 1 [ 売上 ]

第3四半期のグローバルの車両生産台数は、前年に対し若干弱含みの中、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 61億円の増収。為替影響 + 100億円を除くと、39億円の減収となった。

- ・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が継続し、為替影響を除けば減収となった。
- ・中国は、中国内のEV車販売の不振を受け減収となった。
- ・アジアはインドを中心にローカルOEM向けが伸長、増収が継続した。
- ・日本は、乗用車向けに減少するも特殊車両向け増加した。
- ・米州は、EV車やトラック向けに販売規模増で増収となった。

## 2 [ 利益 ]

販売規模の伸び悩みが続く中、物流費や原材料コストは高止まり傾向。この影響を抑えるため、価格交渉を継続して対応した。アジアでは販売増加により操業度が向上した一方、米州では電動コンプレッサの本格稼働に伴う一時的な負荷が発生し、生産性の改善では足踏みとなった。一方で、販売管理費の改善や原価低減を着実に進めたことに加え、為替の影響もあり、前年同期比で大幅に改善した。ただし、成長投資を積極的に行ったことで増益幅は縮小した。

営業利益は前年同期比21億円増。経常利益は22億円増となり、3Q時点での黒字を2018年以來で確保した。

当期純利益は19億円増加し、前年の赤字から黒字化を実現した。

また、経常利益の増加を主因としてEBITDAは52億円となり、前年同期比で29億円の増加となった。

## 3 [ 施策 ]

期初より顕在化している環境変化への対応施策を強化、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、価格交渉の徹底し、原価低減を加速。

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を継続。

# 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～9月	2024年度 2024年1月～9月	対前年	
				差異	増減率
<b>売上高</b>		<b>1,317</b>	<b>1,378</b>	<b>61</b>	<b>4.6%</b>
	自動車機器	1,308	1,366	58	4.4%
	その他	9	12	3	33.3%
<b>営業利益</b>		<b>△64</b>	<b>△43</b>	<b>21</b>	<b>-</b>
	持分法投資利益※	37	39	2	5.4%
	為替	12	4	△8	△66.7%
<b>経常利益</b>		<b>△22</b>	<b>0.5</b>	<b>22</b>	<b>-</b>
<b>親会社株式に帰属する 当期純利益</b>		<b>△18</b>	<b>1</b>	<b>19</b>	<b>-</b>
<b>EBITDA</b>		<b>23</b>	<b>52</b>	<b>29</b>	<b>150%</b>
<b>為替</b>	<b>US\$</b>	<b>138円</b>	<b>151円</b>	<b>13円</b>	
	<b>EUR</b>	<b>149円</b>	<b>164円</b>	<b>15円</b>	

※持分法投資利益：主に当社の持分法適用関連会社である華域三電汽車空調有限公司に係るもの。  
(当社の製品の一部は、中国などの市場で合併会社を通じて販売しており、この収益は、会計上、営業外収益として計上されております)

\*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 1,366億円 前年比+58億円 (+4%)

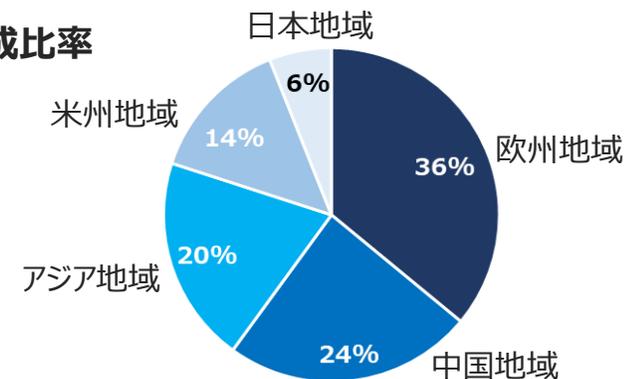
(内、為替影響+99)

※自動車機器セグメントのみ。その他事業を除く

[単位：億円]

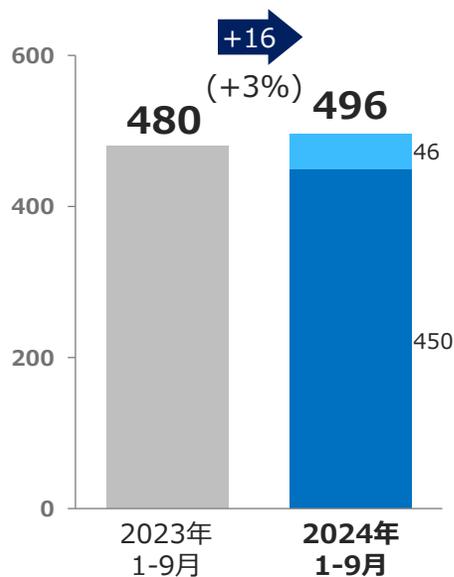
- 為替影響
- 為替を除く売上
- ➡ 前年同期比金額
- ( ) 前年同期比率

地域別の構成比率



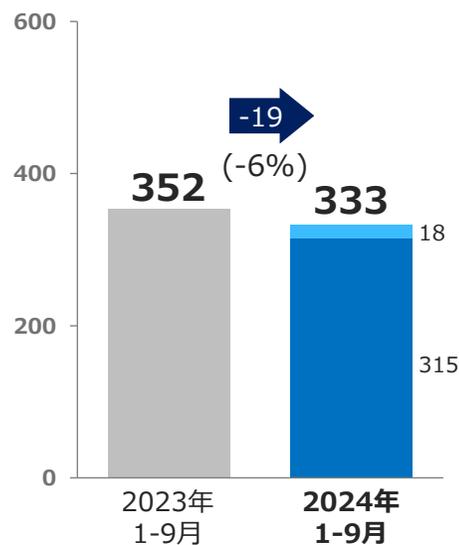
#### 欧州地域

EV車向け需要減退  
トラック市場低迷



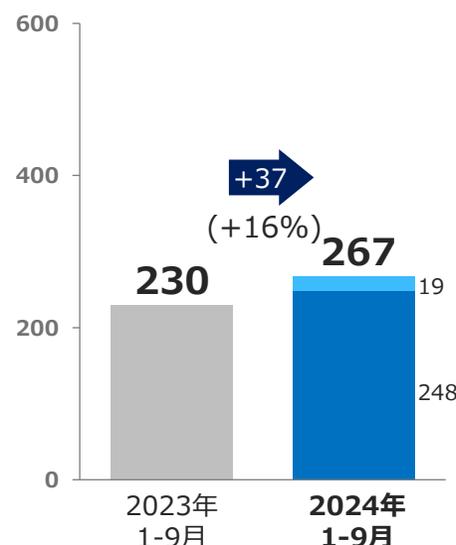
#### 中国地域

EV車向け納入減少



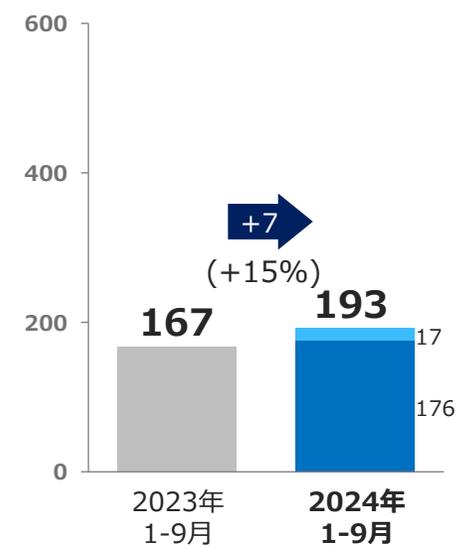
#### アジア地域

インドメーカー向け伸長



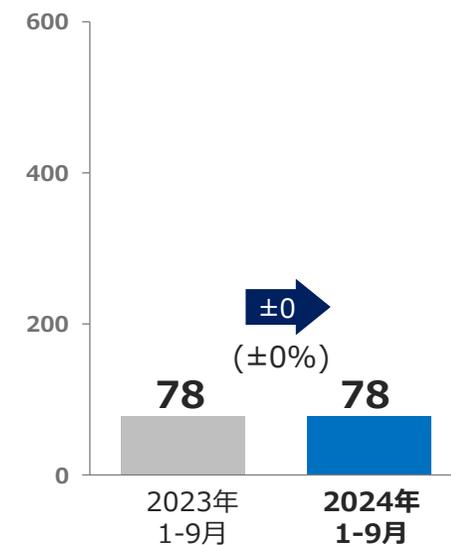
#### 米州地域

EV車向け納入増加  
アフターマーケット/中南米向け減



#### 日本地域

乗用車向け減少も  
特殊車両向け増加



## 2. セグメント別売上高 製品別

**売上高 1,366億円 前年比+58億円 (+4%)**

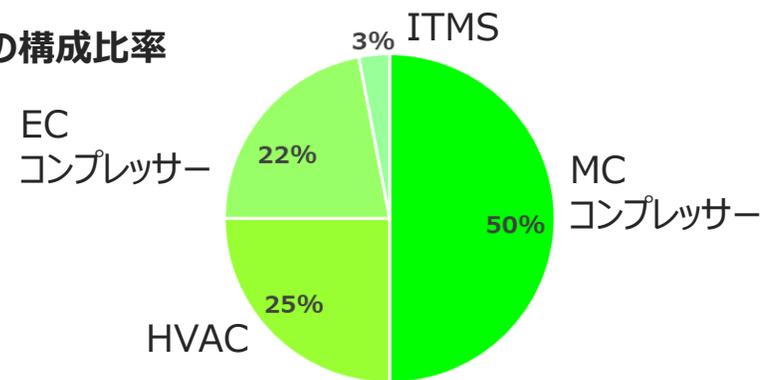
(内、為替影響+99)

※自動車機器セグメントのみ。その他事業を除く

[単位：億円]

- セグメント売上
- ➡ 前年同期比金額
- ( ) 前年同期比率

製品別の構成比率

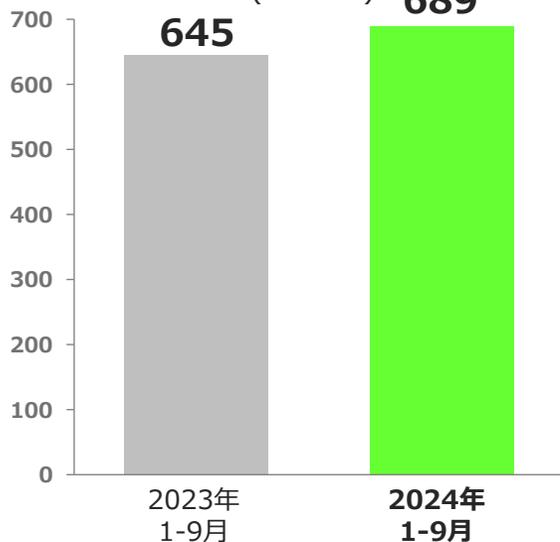


### MCコンプレッサー

PXコンプレッサーの販売増加

+44

(+6.8%)

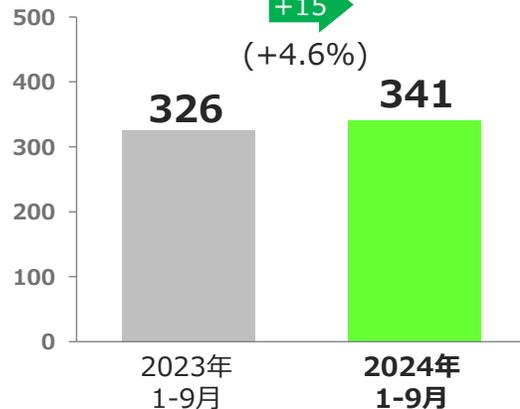


### HVAC

中国、アジア地域の需要増

+15

(+4.6%)

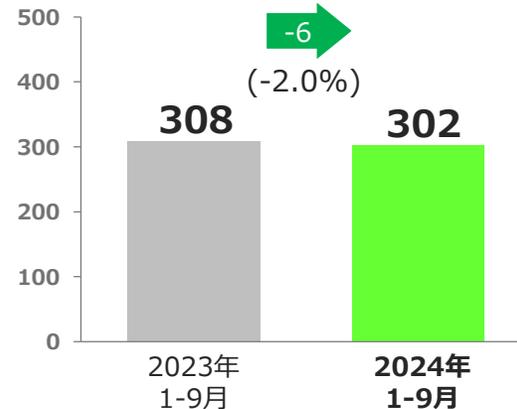


### ECコンプレッサー

EUトラック市場減速  
中国EV市場シェア減

-6

(-2.0%)

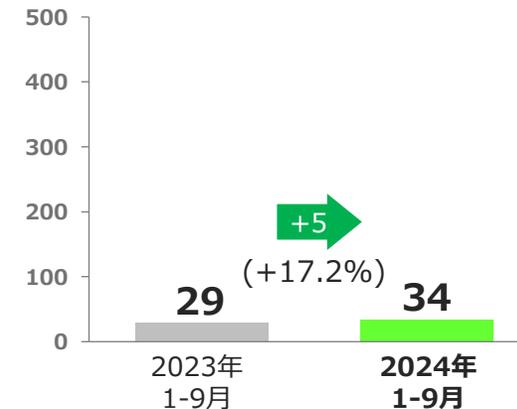


### ITMS

新エネルギー車を中心に販売伸長

+5

(+17.2%)



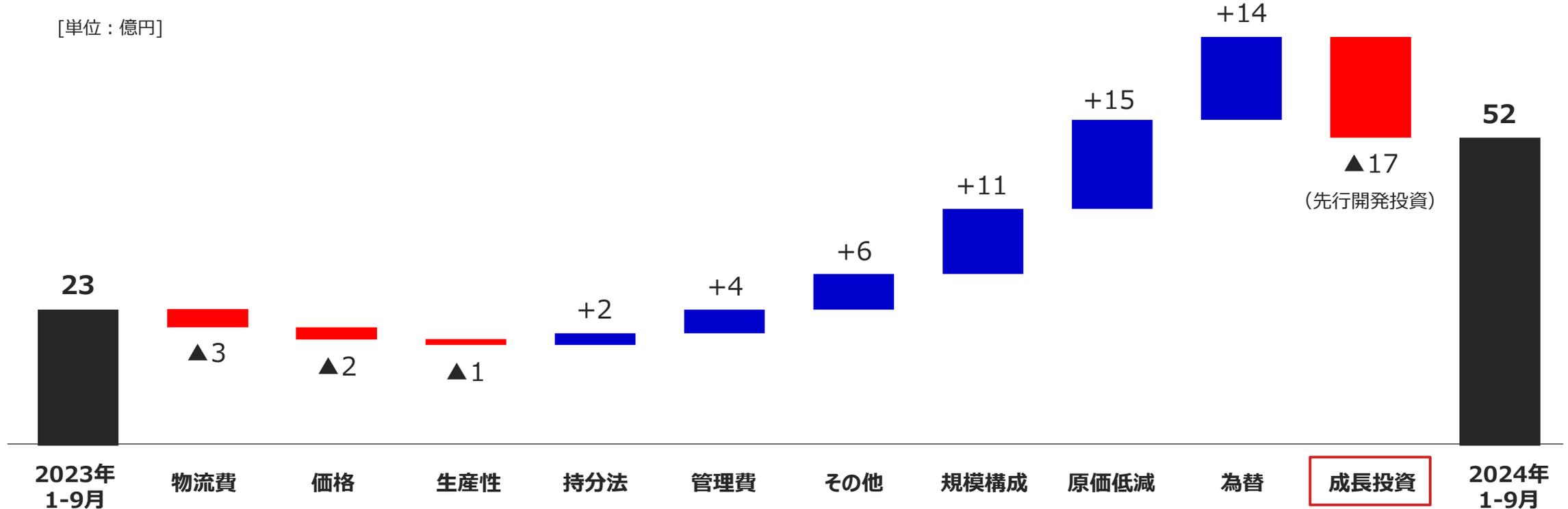
## 前年3Q累計比較

	前年	当年	差異
売上高	1,317	1,378	+61
EBITDA	23	52	+29

### 実質ベースにおいては、大幅に改善

- 為替を戻したベースでも+29億円の体質改善
- 紅海問題等による物流費悪化、新規立ち上げによる一時的な生産性悪化
- 販管費・原価低減活動は大きな成果を上げている
- 将来成長に向けた成長投資の継続強化

[単位：億円]



# 4. 主要指標トレンド

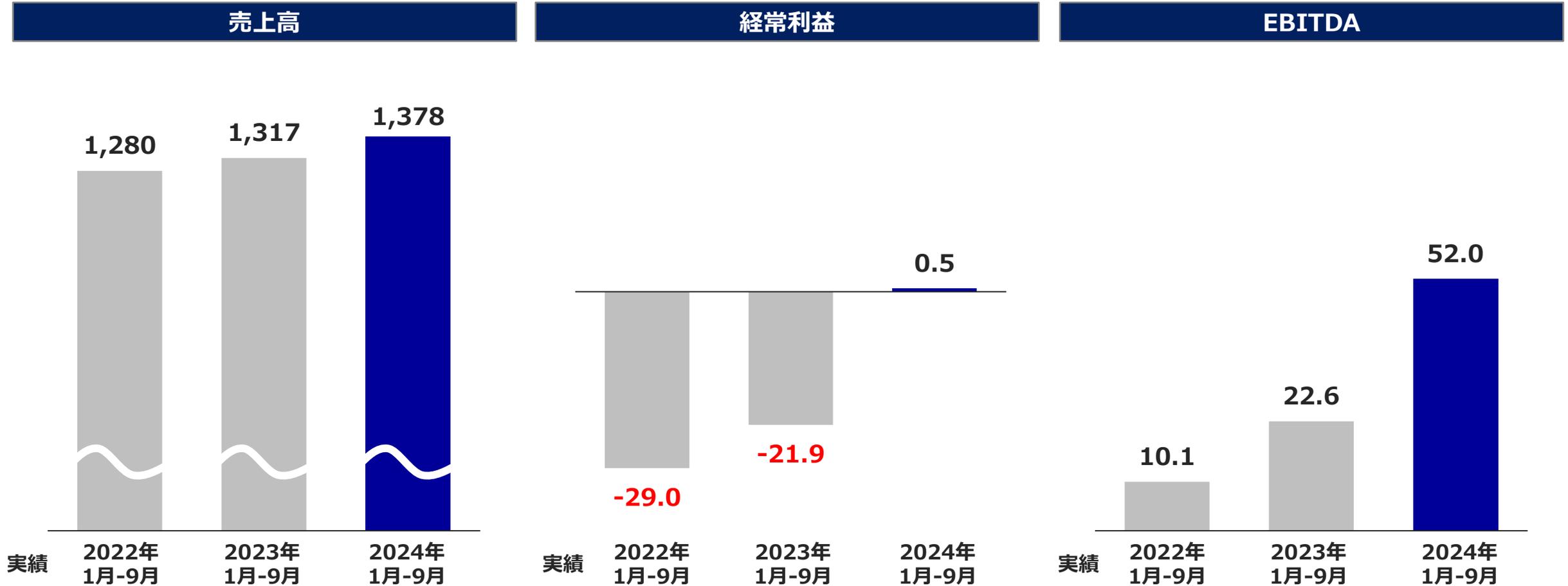
## 売上高・経常利益・EBITDA

[単位：億円]

売上高：為替影響もあり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。

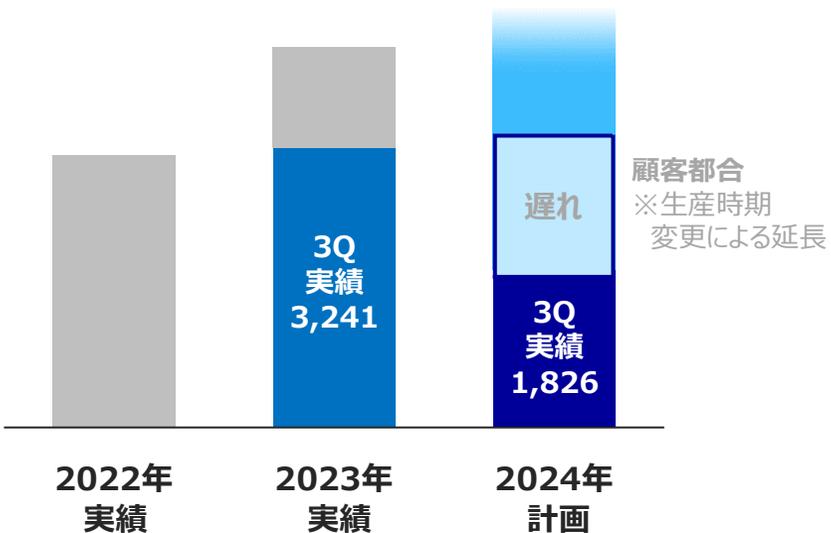
EBITDA：経常利益に加え、将来成長に向けた設備投資の継続強化により減価償却費の増加



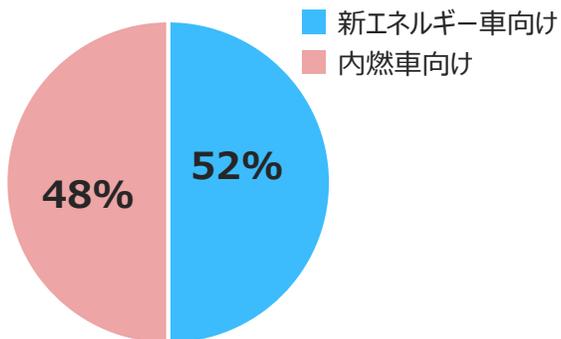
## 新規商権獲得状況

※獲得した商権の生涯売上合計（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）

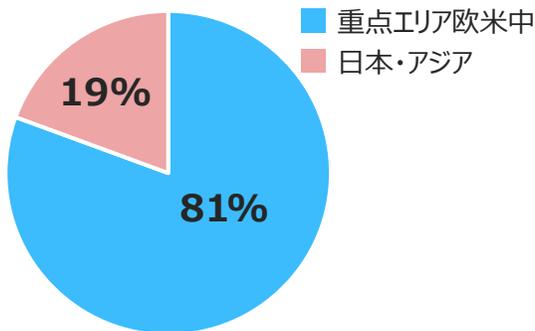
[単位：億円]



### ◆製品戦略とエリア戦略(3Q実績時点)



新規商権獲得 対象車両内訳



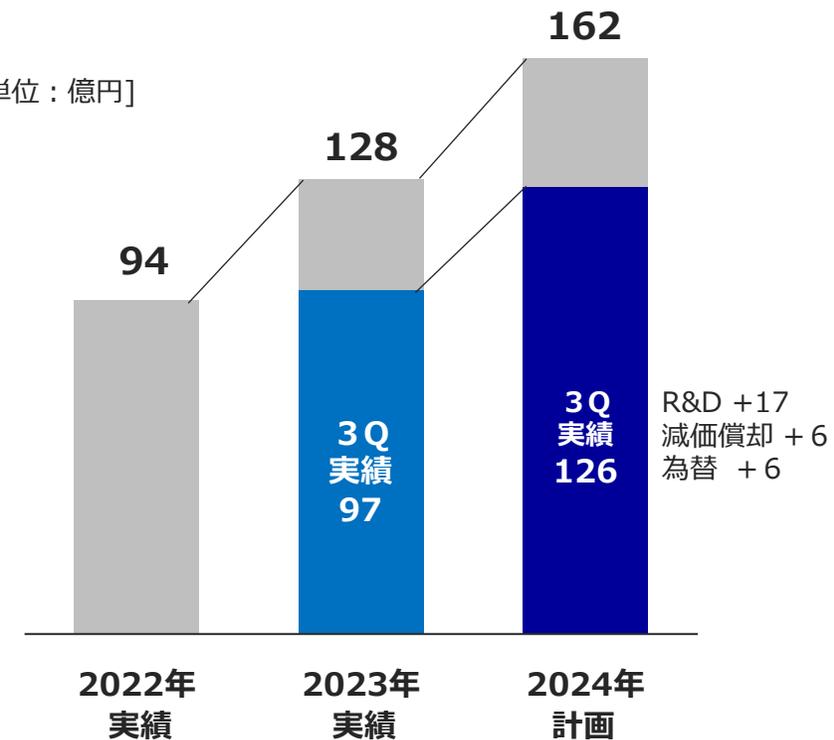
新規商権獲得 重点エリア比率

### ◆直近の主要獲得案件

- |       |                    |
|-------|--------------------|
| 欧州地域  | 主要顧客 PXコンプレッサー     |
| 中国地域  | 電動自動車メーカー エアコンシステム |
| アジア地域 | インド主要顧客 PXコンプレッサー  |
| 米州地域  | 電動自動車メーカー エアコンシステム |
| 日本地域  | 建設機械メーカー ITMS      |
|       | 主要顧客 PXコンプレッサー     |

## 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

積極的な将来成長に向けた戦略投資の強化

# 5. 連結貸借対照表

\*日数：期末残高／(直近3ヶ月の売上高/90)

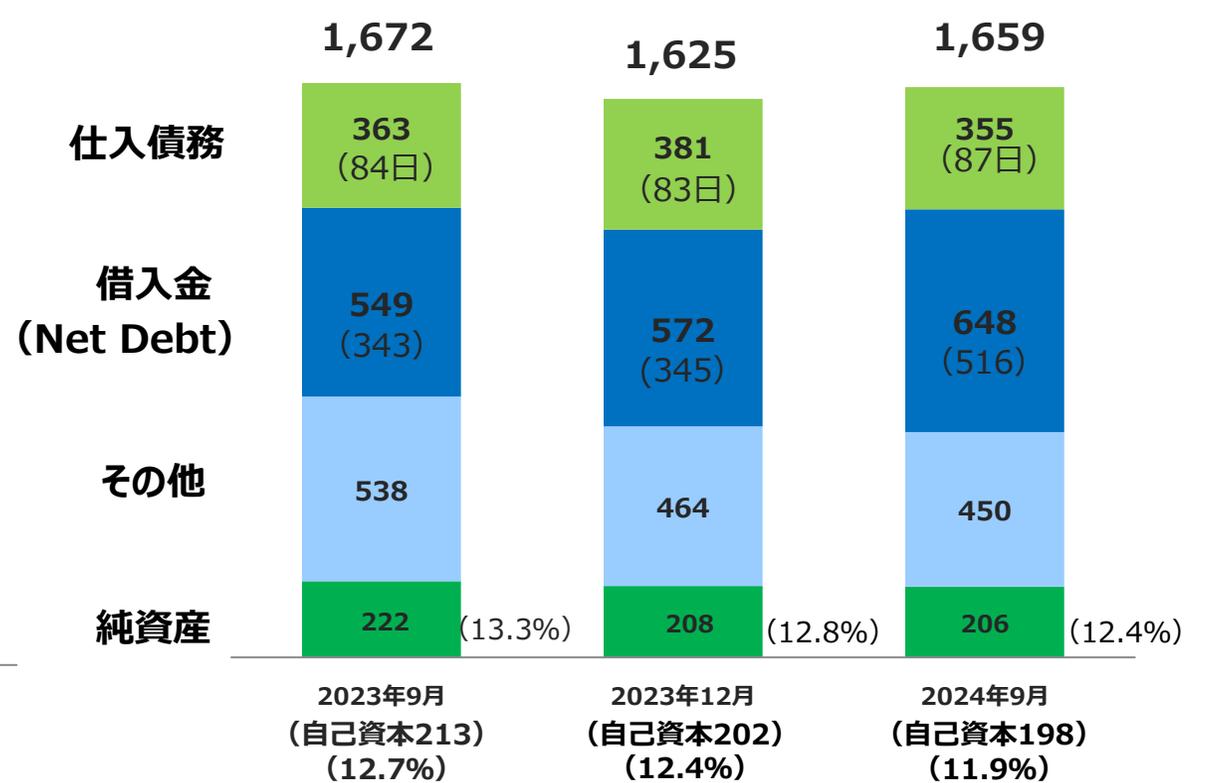
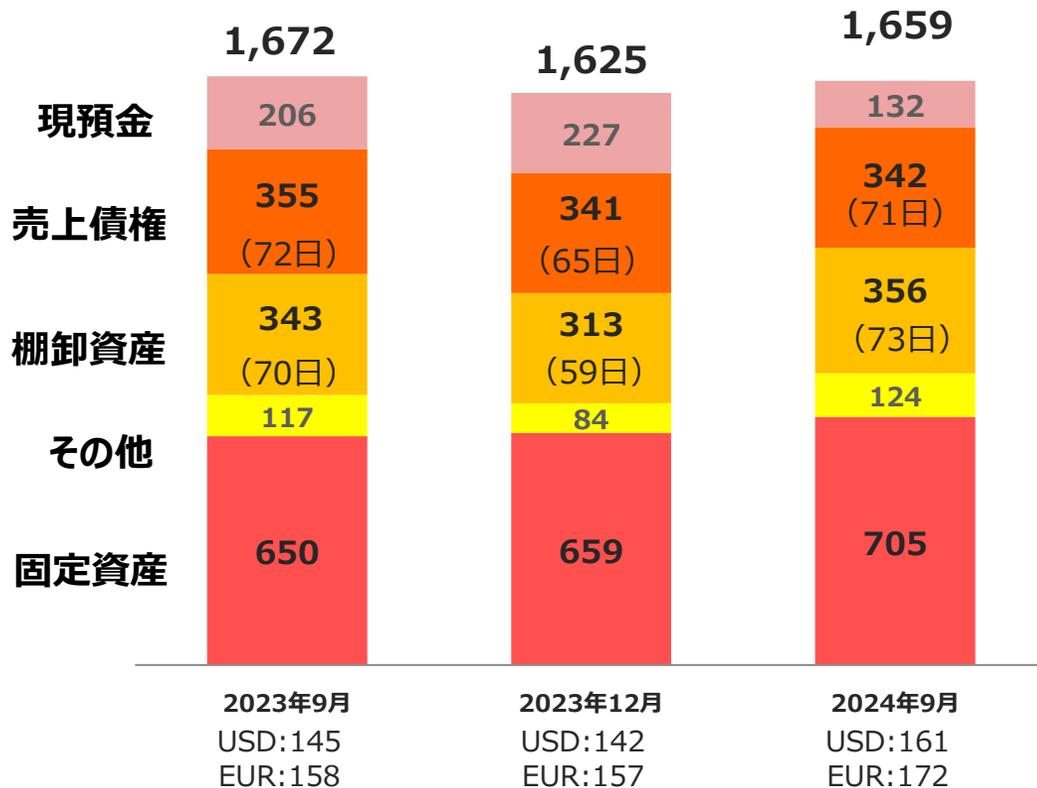
\*個別科目は四捨五入しているため、合計と一致しないことがあります

## 資 産

## 負債・純資産

[単位：億円]

[単位：億円]



## 各国への展示会出展で当社の製品・技術力を展開

### ◆世界最大規模の見本市「国際コンシューマ・エレクトロニクス展（独：Internationale Funkausstellung、略称 IFA）」に初出展

今年100周年を迎えた歴史ある家電見本市。  
毎年ドイツのベルリンで開催。世界から1,800社が出展  
当社の技術力とブランド力をグローバルに展開



### ◆ドイツ国際モーターショー（IAA）TRANSPORTATIONに出展

ドイツ・ハノーファーで開催される商用車に特化した  
世界最大級の国際モーターショー  
14.5万人の来場者にアピール



### ◆サウサンプトン国際ボートショーに出展

イギリス最大のボートショー  
最先端の冷却ソリューションを提案



## 顧客からの評価

### ◆JLR様より13年ぶりの“JLRQ賞”を受賞

品質スコア1,300を達成（目標1,000）  
電動コンプレッサーとしては初受賞



### ◆日産自動車様より“品質賞”を初受賞

満点スコアでLevel1継続を評価



## サステナビリティ対応を加速

### ◆林野庁主催「森林×ACT チャレンジ 2024」優秀賞を受賞

企業や団体が支援して行った森林整備などの取り組みを対象に、活動やCO2吸収量を総合的に判断して優れた取り組みが評価された



### ◆環境省による「体験の機会の場」と連携した 教職員など環境教育リーダー養成研修を実施

環境教育を推進するリーダーとなる人材を養成することを  
目的にした研修を開催





## 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。

また、当社は、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についてアップデートする義務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](mailto:sdhd.prcsr.jp@g-sanden.com)までお願いいたします。