

サンデン株式会社 WEBセミナー

2024年9月26日

サンデン株式会社 WEBセミナー

2024年9月26日

サンデン株式会社

取締役 副社長執行役員 小林 英幸

サンデン株式会社 WEBセミナー

1. サンデングループ会社概要
2. 会社紹介動画
3. 直近の歩みと業績推移
4. 新中期経営計画概要
5. 2024年12月期 第2四半期決算
6. 2024年における取り組み状況
7. 今後の成長に向けた取り組み

1. サンディンググループ会社概要

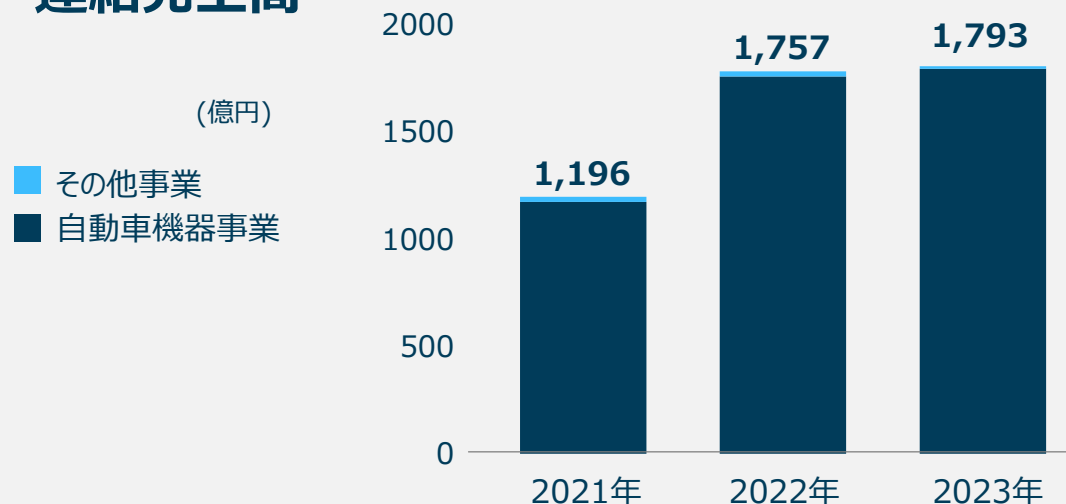
2024年9月26日
サンデン株式会社
WEBセミナー



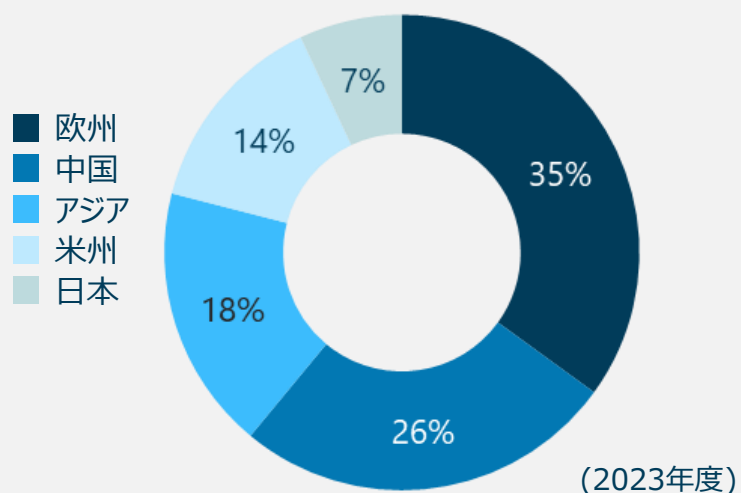
社 名	サンデン株式会社	
代表者	代表取締役 会長 代表取締役 社長執行役員	代 慧忠 朱 聘
設 立	1943年7月30日	
株 式	東京証券取引所 スタダード (証券コード:6444)	
資本金	217億円	
事業内容	自動車機器事業 ・自動車空調システム ・自動車空調用コンプレッサー	
連結 売上高	2023年度：1,793億円	当社は12月決算
連結 従業員数	約8,500名（非正規社員を含む）	2023年 12月末時点
グループ会社	22か国・46拠点	2023年 3月末時点

1. サンデングループ会社概要

連結売上高



地域別売上高



サンデングループの顧客



自動車

VW / Mercedes-Benz / Stellantis /
Jaguar Land Rover / Volvo / GM /
Renault / Nissan / Mitsubishi / Honda /
Daihatsu / Mazda / SUBARU / SUZUKI /
Perodua / Proton / Mahindra Mahindra /
TATA / Vinfast / 長城汽車 / 吉利汽車 /
上海通用五菱汽車 等



トラック

Volvo Truck / TRATON / Paccar / Isuzu
/ UD Truck 等



建設機械

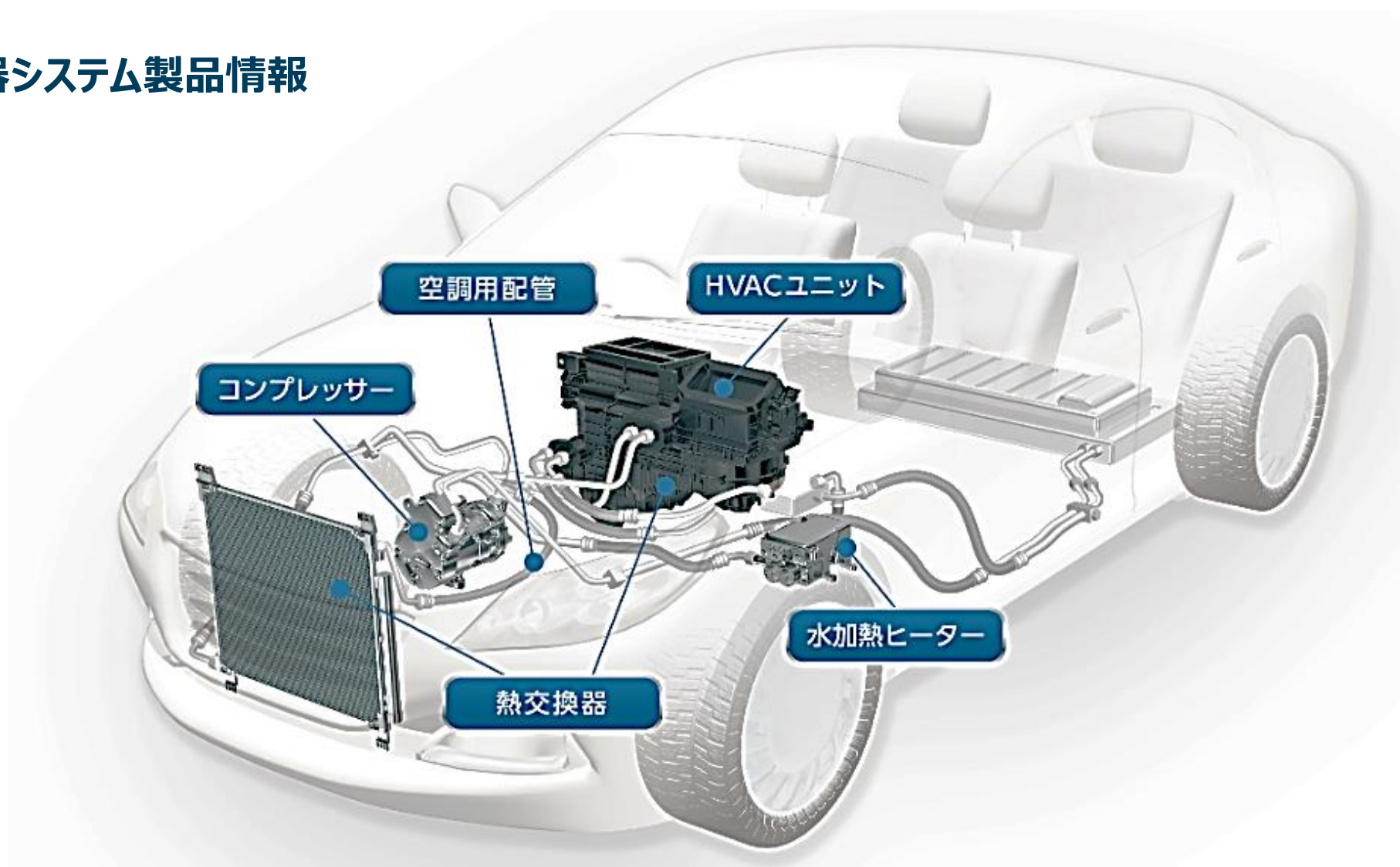
Volvo / CNH / Caterpillar / John Deere /
Hitachi / Kobelco / KOMATSU 等



自動車部品他

AISIN 等

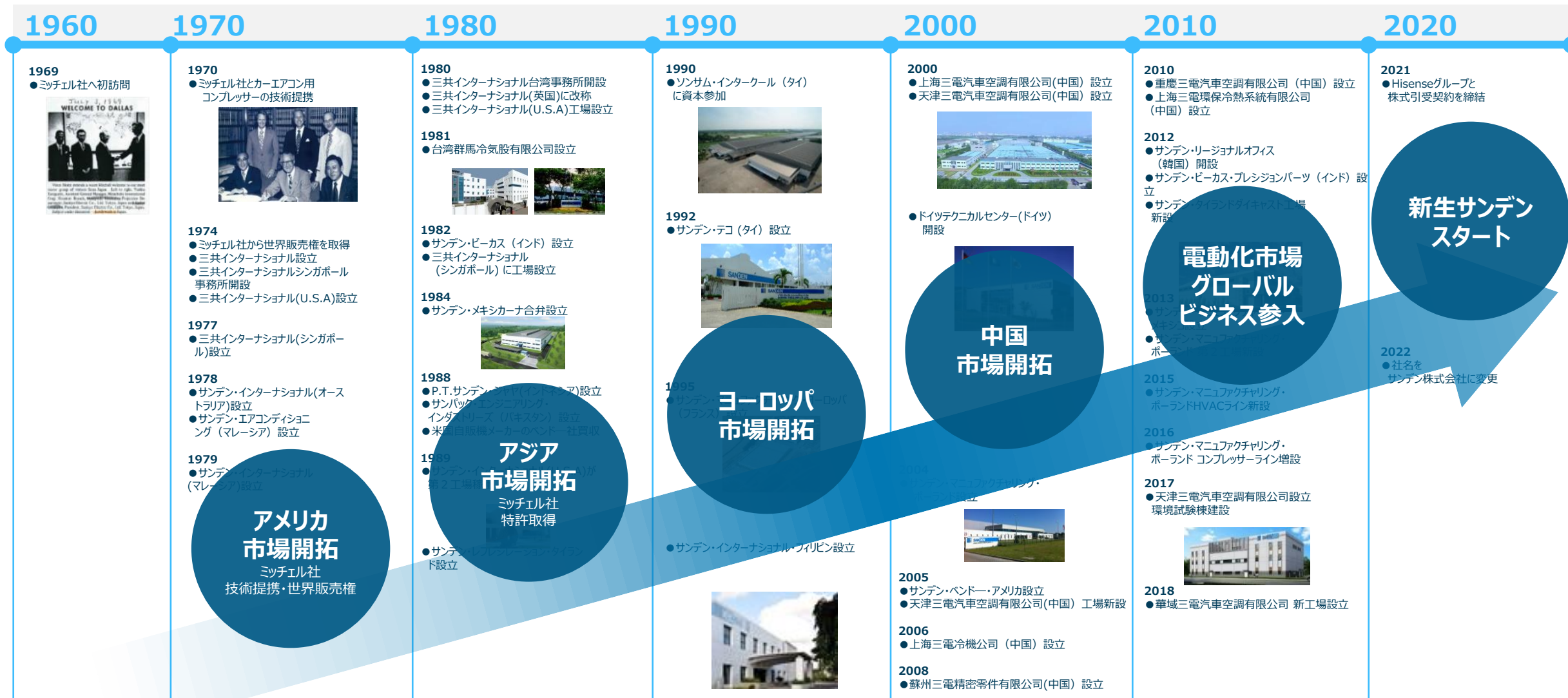
自動車機器システム製品情報



1. サンデングループ会社概要

2024年9月26日
サンデン株式会社
WEBセミナー

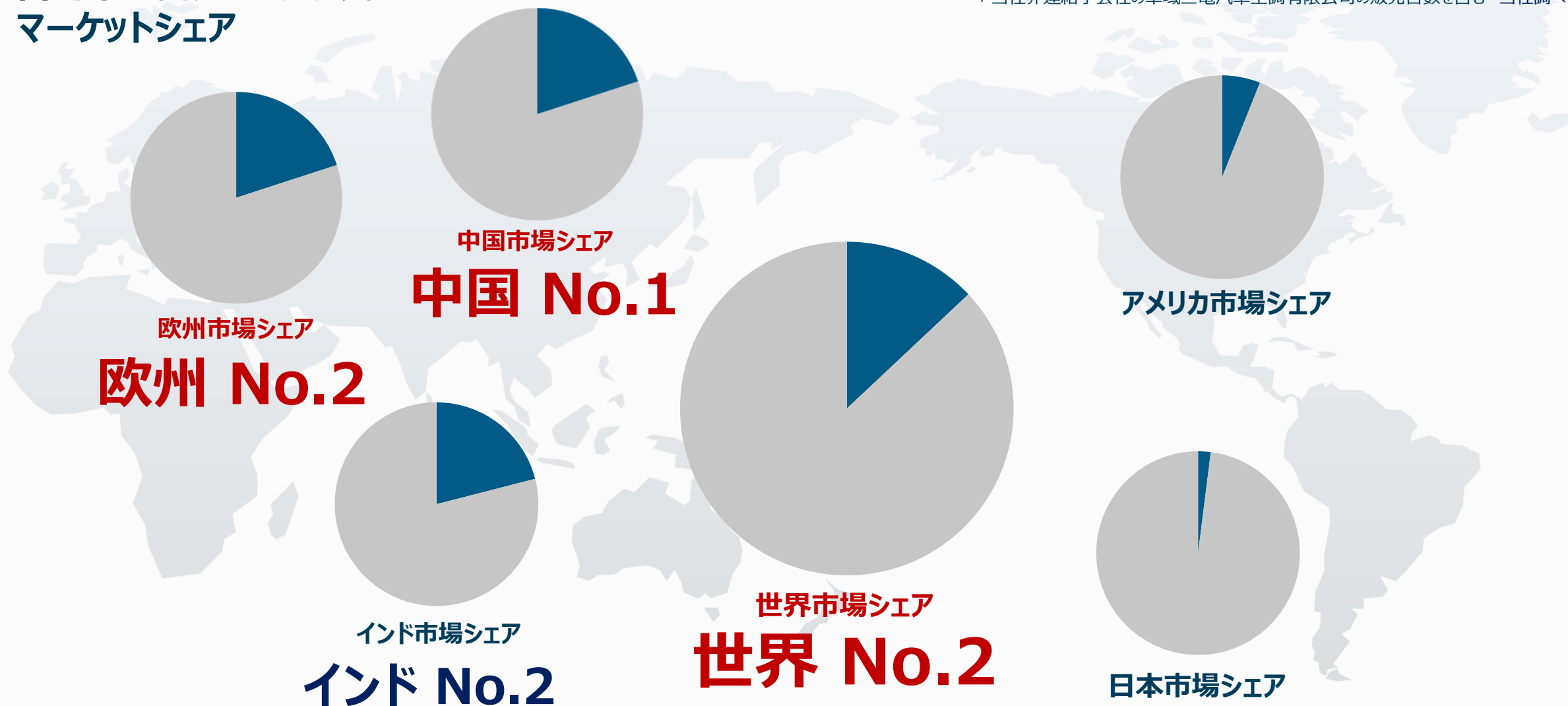
弊社のグローバル展開の歩み



1. サンデングループ会社概要

自動車空調用コンプレッサー マーケットシェア

コンプレッサー販売台数ベース/2023(23年1~12月) : 乗用車、トラック
* 当社非連結子会社の華域三電汽車空調有限公司の販売台数を含む 当社調べ



サンデン株式会社 WEBセミナー

2. 会社紹介動画

2024年9月26日

1. サンデングループ会社概要

株式の状況

発行済株式数（2023年12月31日現在）	111,693,313株
株価（2024年9月25日終値）	146円
BPS：1株当たり純資産（2023年期末）	181.18円
PBR：株価純資産倍率（2023年期末）	1.10倍（199円/181.18円）
EPS:1株当たり当期純利益（2024年期末予想）	△14.36円
PER：株価収益率（2024年期末予想）	－倍

配当政策

基本方針

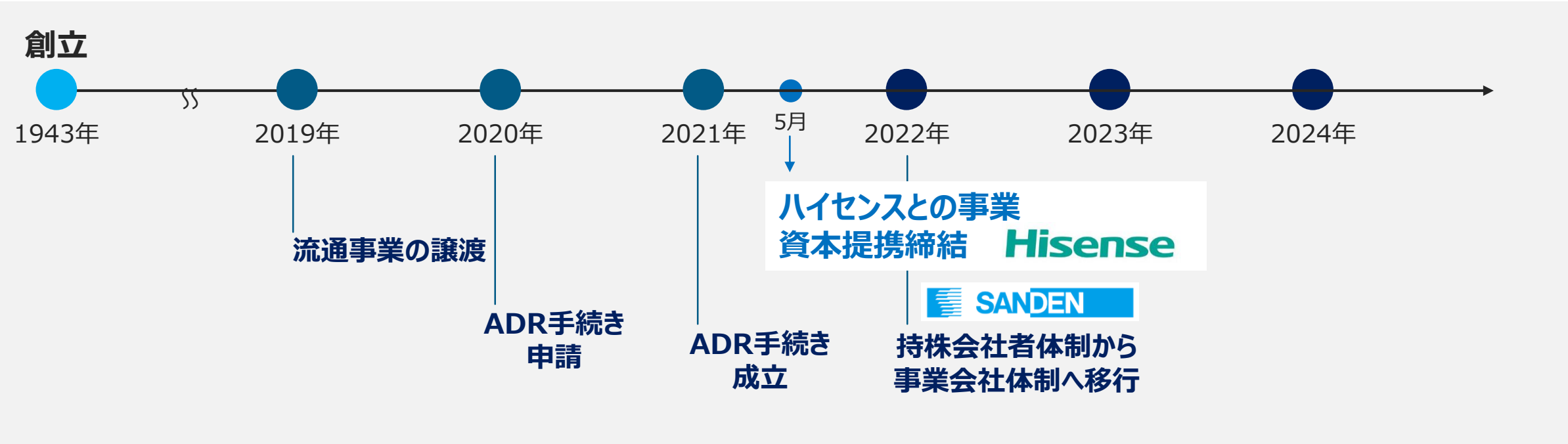
当社は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営方針の一つとして位置付けており、連結業績に応じた利益配分を基本とし、安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針としております。

配当について

2023年12月期：弊社は親会社株主に帰属する当期純損失を計上しており、期末配当金については無配

2024年12月期：財務基盤と車両の電動化シフトの加速に対応するべく将来成長投資を継続することから誠に遺憾ながら無配とさせていただきます。

3. 直近の歩みと業績推移



創立：1969年

2023年実績
売上高：4兆440億円
利益：2,720億円
海外売上高：17,160億円
(42.5%)

市場シェア	グローバル	中国
テレビ	No.2	No.1
冷蔵庫		No.2
通信	No.1	
インテリジェンス輸送		No.1
セントラルエアコン		No.1

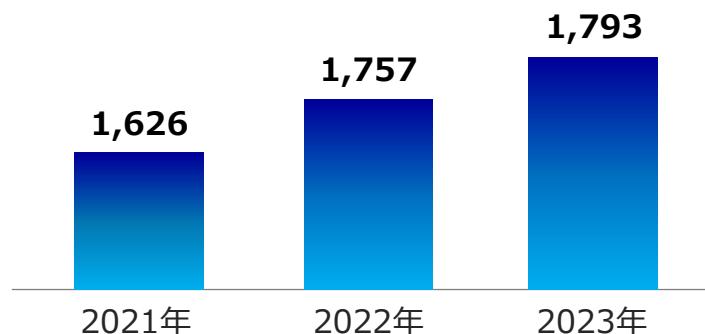
Partners and subsidiaries in the circular diagram include: Ronshen, KELON, gorenje, TOSHIBA, SANDEN, Vidda, YORK VRF, HITACHI (日立中央空調), and ASKO.

3. 直近の歩みと業績推移

2024年9月26日
サンデン株式会社
WEBセミナー

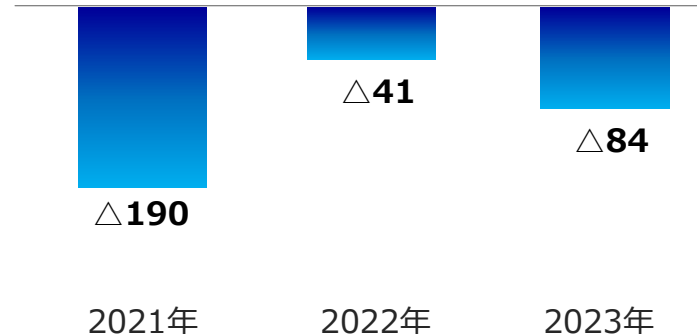
売上高

[単位:億円]



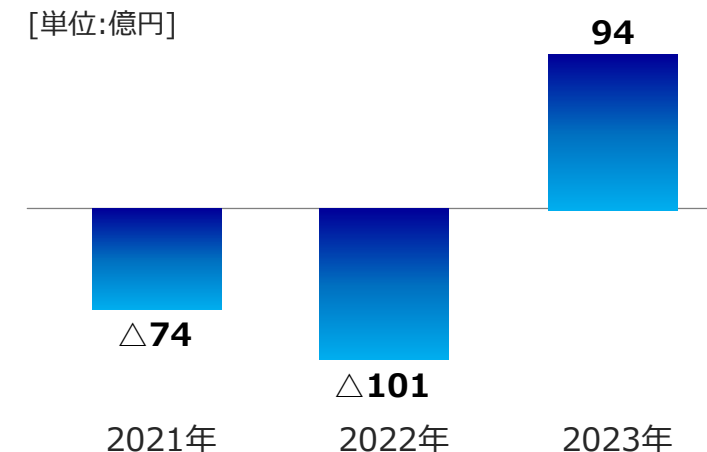
経常利益

[単位:億円]



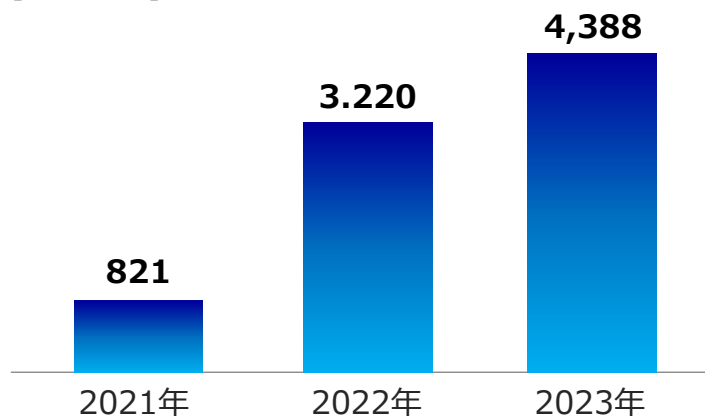
営業CF

[単位:億円]



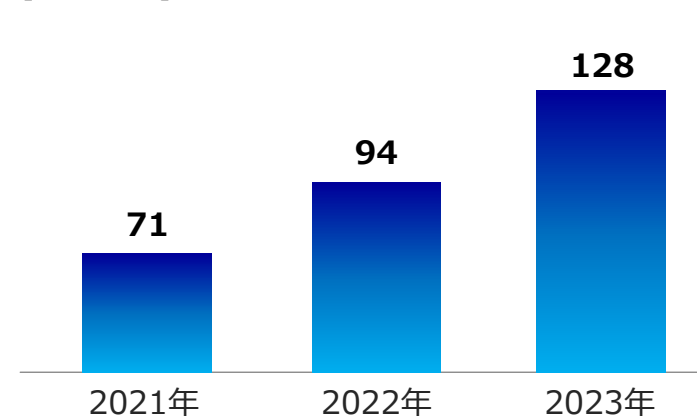
新規商権獲得金額

[単位:億円]



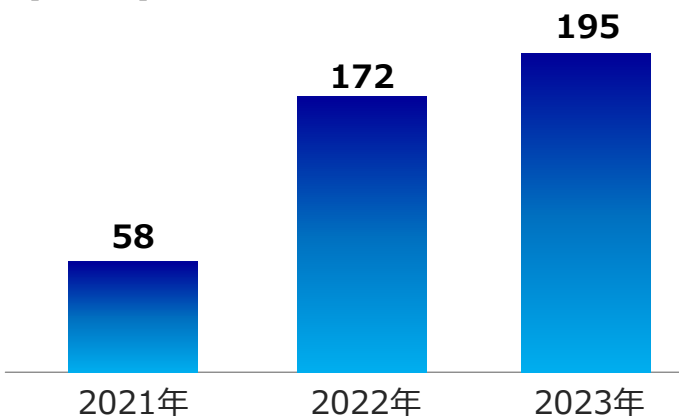
成長投資

[単位:億円]



特許出願件数

[単位:件]



4. 新中期経営計画『SHIFT2028』概要説明

中期経営計画 SHIFT2028
(2024-2028)

事業再生
(2020-2023)

達成したもの

経営方針

稼ぐ力の再構築
コンプレッサーTop 2

基本戦略

コンポーネントサプライヤー

成長領域

機械式コンプレッサー
電動コンプレッサー

成長投資
(シナジー)

EV化対応
(開発と生産拠点の強化)

エリア方針

欧州2位、中国1位

中期経営計画で目指す姿

統合熱マネジメント・システム
リーディングカンパニー

フルソリューション・システム・サプライヤー

電動コンプレッサー
+ 統合熱マネジメントシステム

EV化、ITMSの研究開発および生産投資
V2X、スマートシステム

欧州・中国市場での更なる拡大
米州電動車市場 1位

統合熱マネジメントシステム (ITMS) 戦略

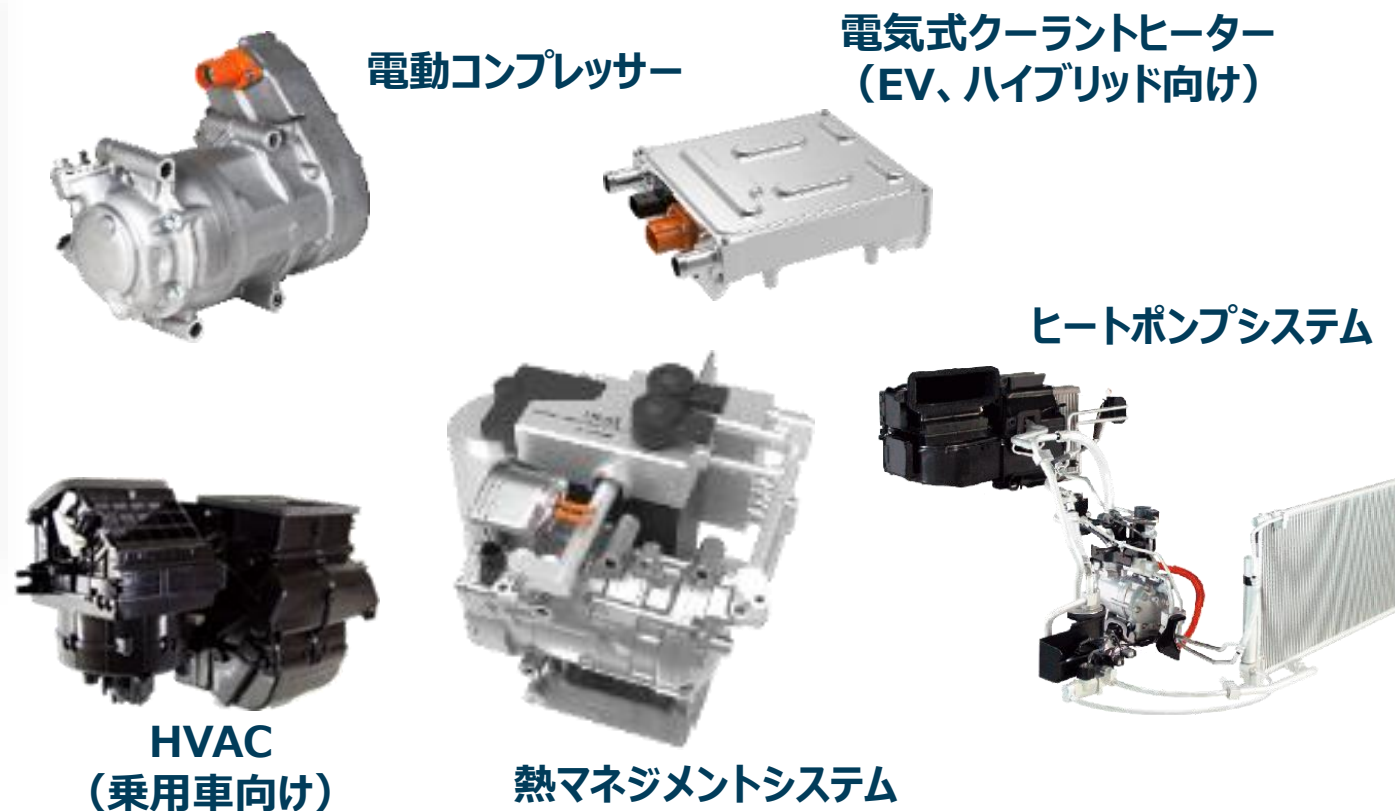
ITMS



統合熱マネジメントシステム
Integrated Thermal Management System

ITMSハードウェア×ソフトウェア

コア部品とソフトウェア両面のITMSコンポーネントを保有

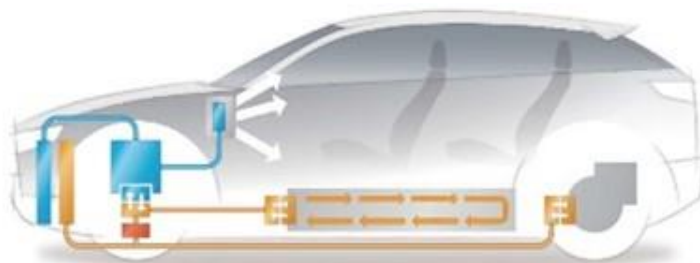


統合熱マネジメントシステム（ITMS） 戦略

PFAS規制への柔軟な対応

ITMS2.0

ITMS2.0は**ダイレクト方式**であり、冷媒を直接エアコンユニットに入れ、応答性の優位さを実現



ITMS3.0

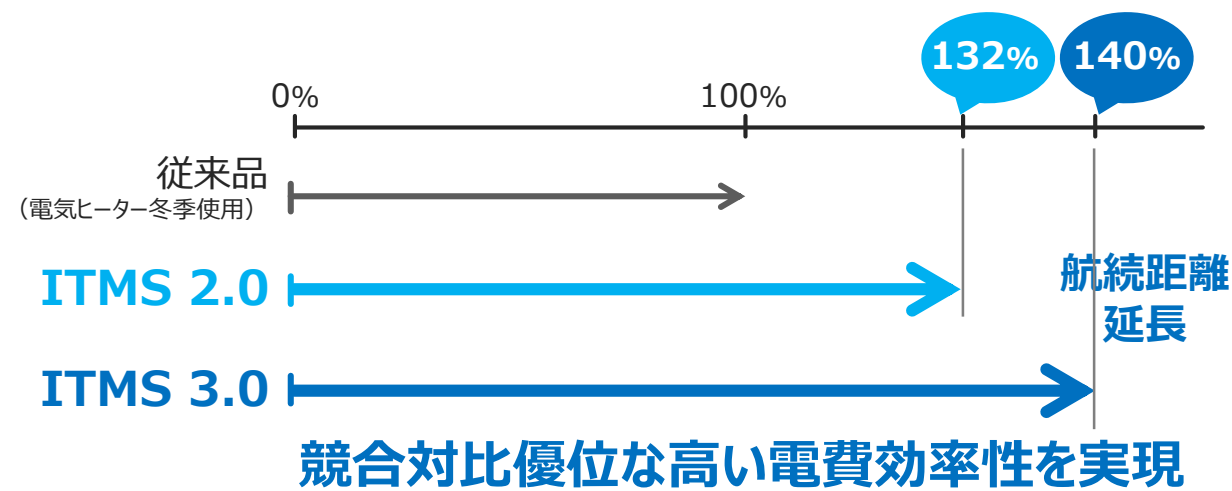
ITMS3.0は**インダイレクト方式**であり、**環境規制のPFAS対応**となるプロパンガス冷媒システムにおける冷媒量の大規模削減を実現



ダイレクト方式/インダイレクト方式の2方式により、プロパンガスを冷媒とするシステムも安全に実現可能



技術優位性の確立



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 中国合弁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 統合熱マネジメント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による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**

4. 新中期経営計画『SHIFT2028』概要説明

2024年9月26日
サンデン株式会社
WEBセミナー

NEV（New Energy Vehicle）新エネルギー車 ICE（Internal Combustion Engine）内燃機関車

新中期経営計画（2024-2028）

競争力と柔軟性を兼ね備えた統合熱マネジメントシステムソリューションを提供する

NEV

エリア戦略

- 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

統合熱マネジメントシステムへのリソース強化

- コンポーネントサプライヤから統合熱マネジメント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

ハイセンス技術シナジーによる将来成長領域

- V2X、スマートシステム、HUD（ヘッドアップディスプレイ）

ICE

既存生産体制とサプライチェーンの徹底活用

- 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

サステナビリティ活動の強化

- 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

エリア戦略

1. 【欧州】欧州グローバルOEMへのNEV関連製品販売強化による市場シェア拡大
2. 【中国】ハイセンスとのシナジーを最大活用した中国の熱マネ市場の急成長の取り込み
3. 【米州】米州におけるNEV向け製品の加速的拡大



4. 新中期経営計画『SHIFT2028』概要説明

戦略テーマ

4. 【開発・製品】

独立系の強みを生かしマルチクライアントに対応

5. 【SCM・サステナブル】

グローバル生産レイアウト・サプライチェーンの最適化およびサステナビリティ対応の実現

システム製品生産グローバル拠点
(ITMS/HVAC)

現在：3極体制

・中国 ・日本
・アジア



2028年：5極体制構築

・中国 ・アジア
・日本(増強) ・欧州(新設)
米州(新設)

基盤強化

6. 【人財育成・デジタル化】

人財開発の強化および
組織運営の効率化

投資

研究開発
情報技術

人財開発

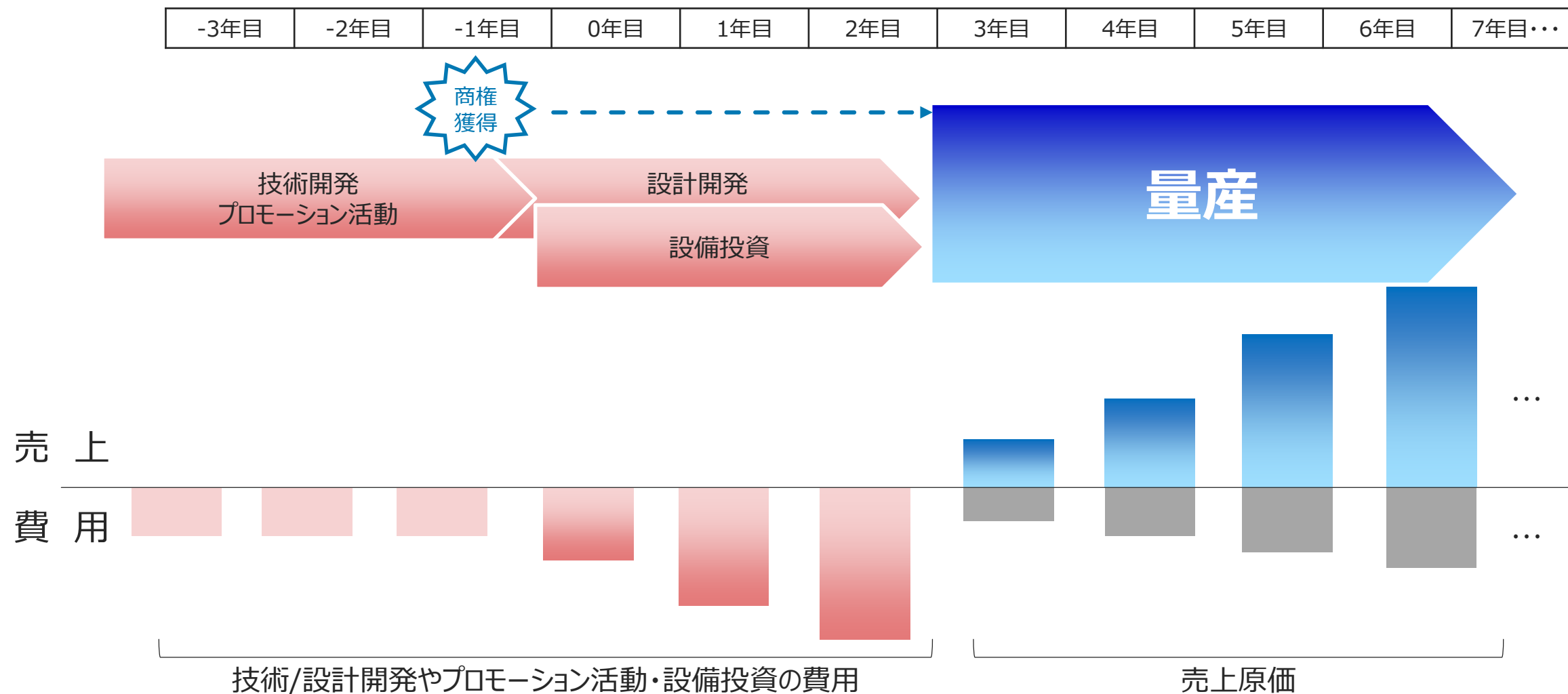
育成と評価強化
優秀人財獲得
インセンティブ制度

プロジェクト
管理

4. 新中期経営計画『SHIFT2028』概要説明

新規商権獲得から売上までのイメージ

開発活動における先行投資が必要となり、量産フェーズ後の将来売上で投資を回収するフロント・ローディングのビジネスモデル



4. 新中期経営計画『SHIFT2028』概要説明

2024年9月26日
サンデン株式会社
WEBセミナー

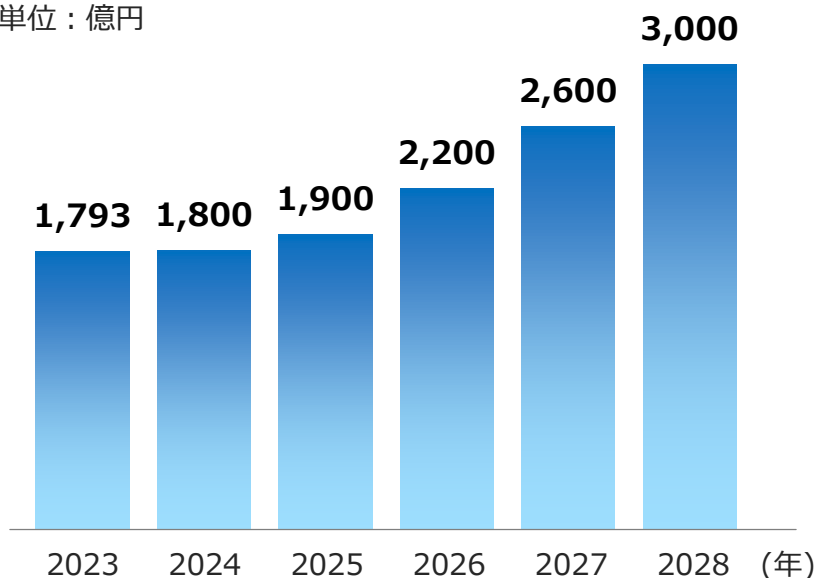
年度ごとの計画値

単位：億円

項目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
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

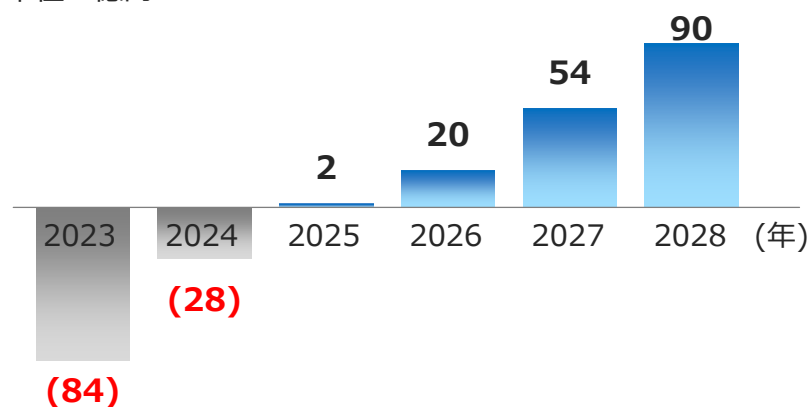
売上高

単位：億円



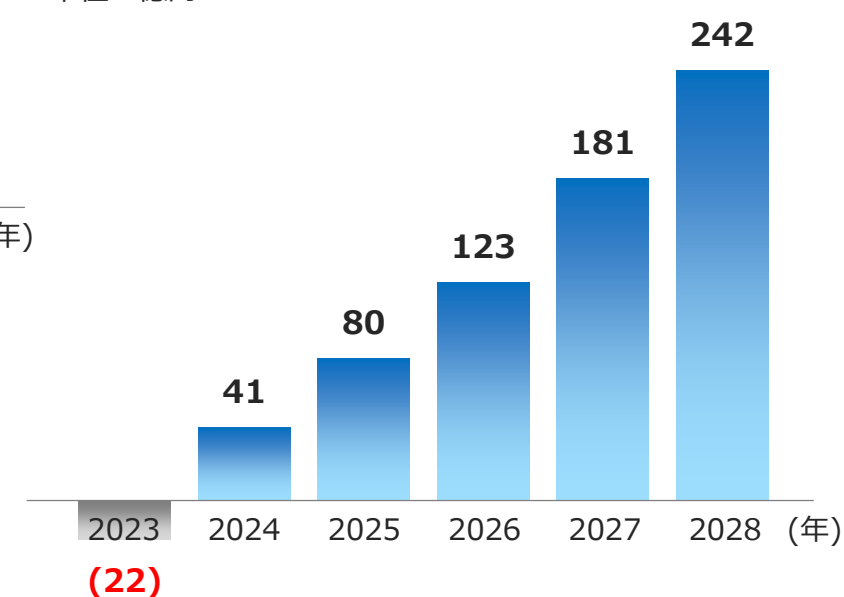
経常利益

単位：億円



EBITDA

単位：億円



5. 2024年12月期 第2四半期決算説明

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		2023年度 2023年7月～12月	対前期 差異
				差異	増減率		
売上高		875	942	67	7.7%	918	24
	自動車機器	869	934	65	7.5%	911	23
	その他	5	8	3	60.0%	7	1
営業利益		△44	△34	10	－	△66	32
持分法投資利益		25	26	1	6.5%	19	7
為替		15	22	7	52.7%	△18	41
経常利益		△10	14	24	－	△74	88
親会社株式に帰属する 当期純利益		△3	5	8	－	△30	35
EBITDA		19	47	27	140%	△42	89
為替	US\$	135円	152円	17円		146円	6円
	EUR	146円	164円	19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

6. 2024年における取り組み状況

主要指標トレンド 売上高・経常利益・EBITDA

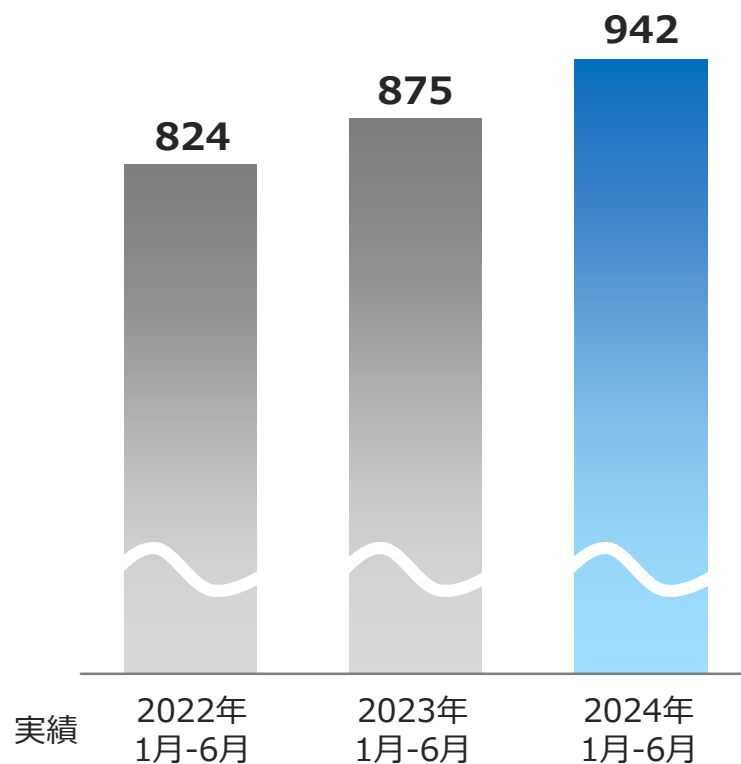
売上高：為替差益もあり3年連続の増収

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

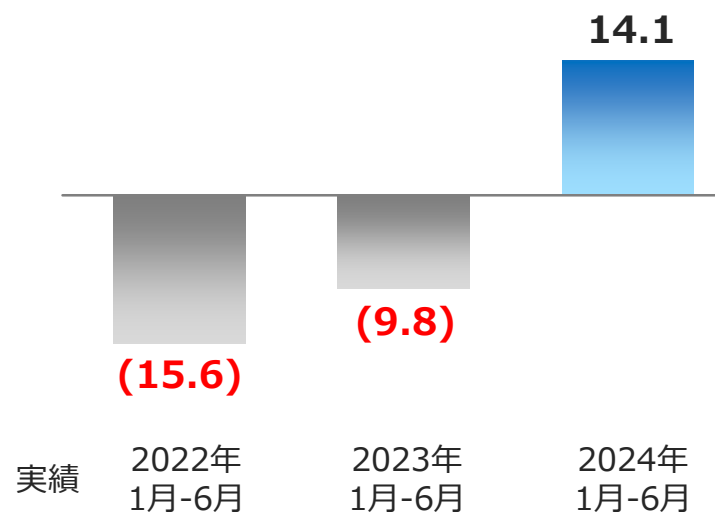
売上高

[単位：億円]



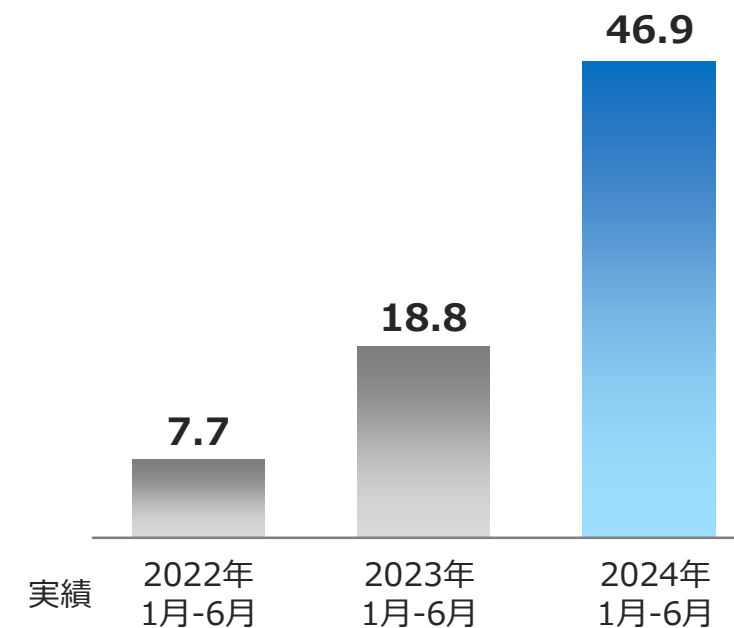
経常利益

[単位：億円]



EBITDA

[単位：億円]



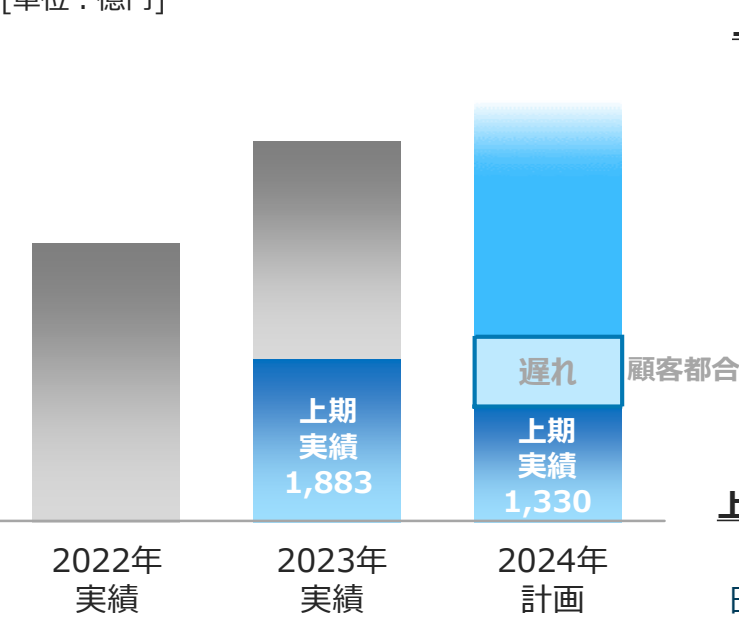
6. 2024年における取り組み状況

主要指標トレンド 新規商権獲得 / 成長投資

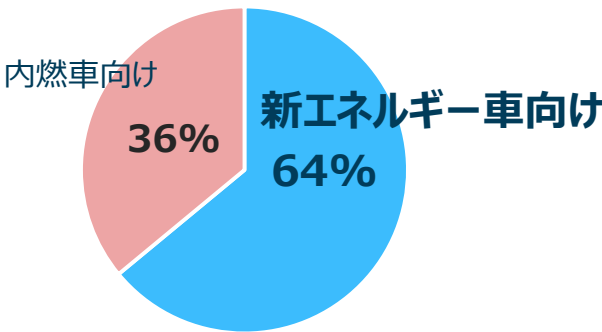
新規商権獲得状況

※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）

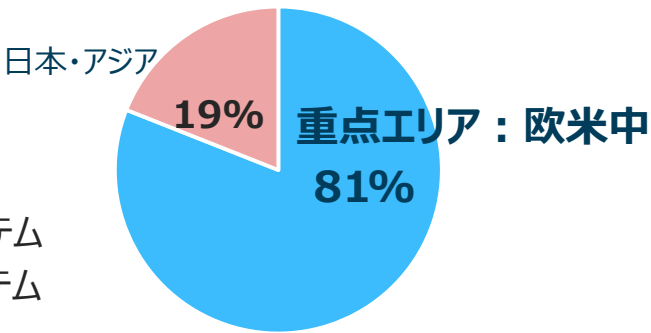
[単位：億円]



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

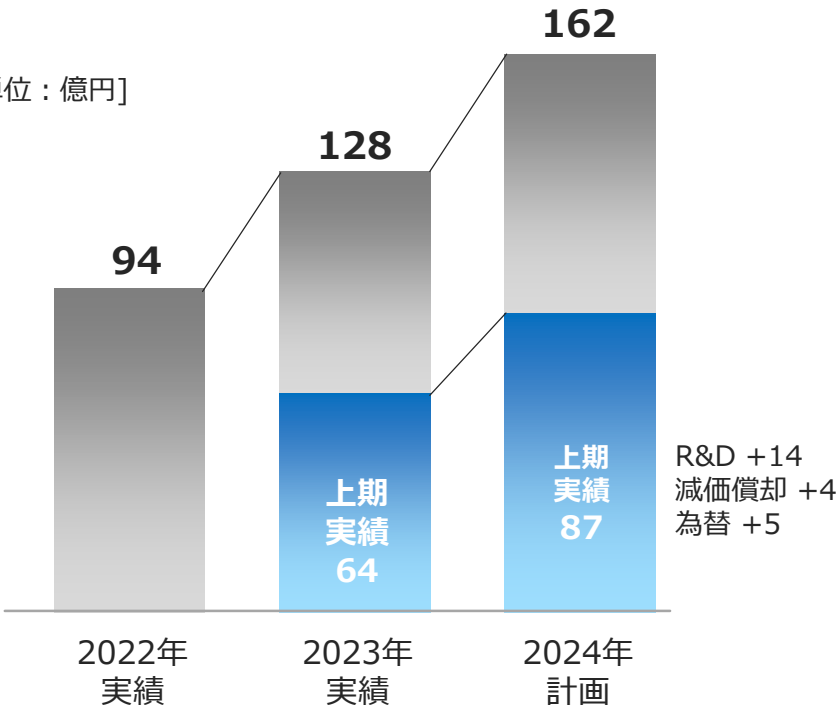


主要地域別獲得案件

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

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 電動コンプレッサーライン
 - ・ 欧州 電動コンプレッサーライン
 - ・ 中国エリア ECHライン

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

欧州

- 次世代電動コンプレッサー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



- 欧州重要顧客より大型PXコンプレッサー
商権獲得



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

欧州

- 次世代電動コンプレッサー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



- 欧州重要顧客より大型PXコンプレッサー
商権獲得



中国

- 中国エリアHVAC 生産能力強化
年間450万台の生産体制構築



重慶

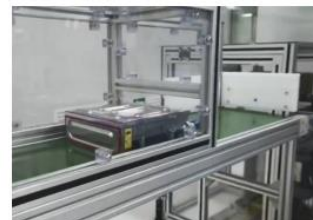


天津

- 中国重要顧客より新技術を導入したHVAC
新規商権獲得



- ECH 高電圧800V仕様 量産開始
※ECH=水加熱電気ヒーター



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メント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ー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



- 欧州重要顧客より大型PXコンプレッサー
商権獲得



中国

- 中国エリアHVAC 生産能力強化
年間450万台の生産体制構築



重慶

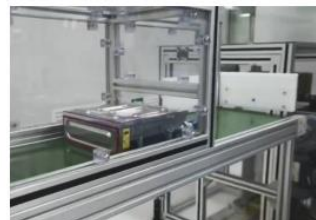


天津

- 中国重要顧客より新技術を導入したHVAC
新規商権獲得



- ECH 高電圧800V仕様 量産開始
※ECH=水加熱電気ヒーター



米州

- アメリカで電動コンプレッサーの生産開始
『世界4極体制構築』



- 世界最大規模の展示会
CES 2024に初出展： ITMSを紹介



- 北米新興EVメーカー
HVAC商権獲得
メキシコ生産検討を開始



7. 今後の成長に向けた取り組み

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

静粛性に優れた構造により、高回転化を実現

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

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。当社、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までお願いいたします。

投資家様向け情報

当社ホームページURL

<https://www.sanden.co.jp/>

当社のホームページにさまざまな情報を掲載しておりますので是非ご覧ください。
また、サンデングループの情報発信をX（旧 Twitter）でも発信しております。
こちらも是非登録をお願い致します。



アカウント情報 : SANDEN CORPORATION
URL : https://twitter.com/SANDEN_Official

