2026년 3분기 경영실적

2026년 11월 05일

This material has been produced by Hanon Systems and it is being presented solely for your information and is subject to change without notice. No representation or warranty, expressed or implied, is made. No reliance should be placed on completeness of the information presented. Hanon Systems, its affiliates or representatives, accepts no liability whatsoever for any losses arising from any information contained in this material. All content (text, images, graphics, etc.) is subject to copyright and other intellectual property rights of Hanon Systems. Hanon Systems reserves themselves for any typographical or factual errors that may have occurred in the production of this material. These materials may not be reproduced, distributed, modified or reposted without the expressed written permission of Hanon Systems.

Ⅰ. 2026년 3분기 경영실적 결과

2026년 3분기: 손익계산서

단위: 십억원	3Q 2026	3Q 2025	전년대비	2Q 2026	전분기대비
매출액	**2,656.9**	**2,705.7**	***(1.8%)***	**2,875.2**	***(7.6%)***
매출원가	**2,351.4**	**2,418.0**	***(2.8%)***	**2,563.0**	***(8.3%)***
	88.5%	89.4%	*(0.9%pt)*	89.1%	*(0.6%pt)*
판매관리비 (R&D 포함)	**185.0**	**192.4**	***(3.8%)***	**208.6**	***(11.3%)***
	7.0%	7.1%	*(0.1%pt)*	7.3%	*(0.3%pt)*
EBITDA	**295.3**	**282.7**	***4.5%***	**292.4**	***1.0%***
	11.1%	10.4%	*0.7%pt*	10.2%	*0.9%*
영업이익	**120.6**	**95.3**	***26.6%***	**103.7**	***16.3%***
	4.5%	3.5%	*1.0%pt*	3.6%	*0.9%pt*

원가 혁신 및 운영 효율화를 통해 질적 성장을 지속하며 영업이익률 4.5% 달성

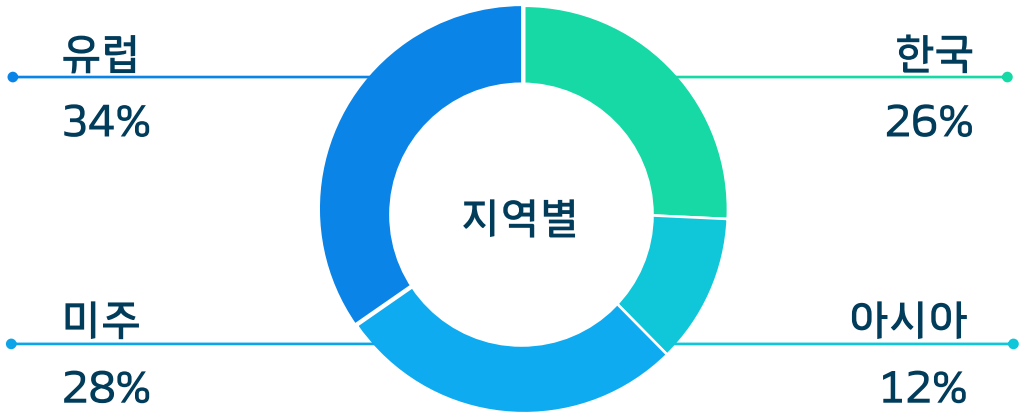
2026년 3분기 누적: 손익계산서

단위: 십억원	3Q YTD 2026	3Q YTD 2025	전년대비	
매출액	**8,280.4**	**8,181.2**	**99.2**	**1.2%**
매출원가	**7,374.6**	**7,449.4**	**(74.8)**	**(1.0%)**
	89.1%	91.1%	(2.0%pt)	
판매관리비 (R&D 포함)	**584.4**	**551.1**	**33.3**	**6.0%**
	7.1%	6.7%	0.4%pt	
EBITDA	**871.6**	**724.6**	**147.0**	**20.3%**
	10.5%	8.9%	1.6%pt	
영업이익	**321.5**	**180.7**	**140.8**	**77.9%**
	3.9%	2.2%	1.7%pt	

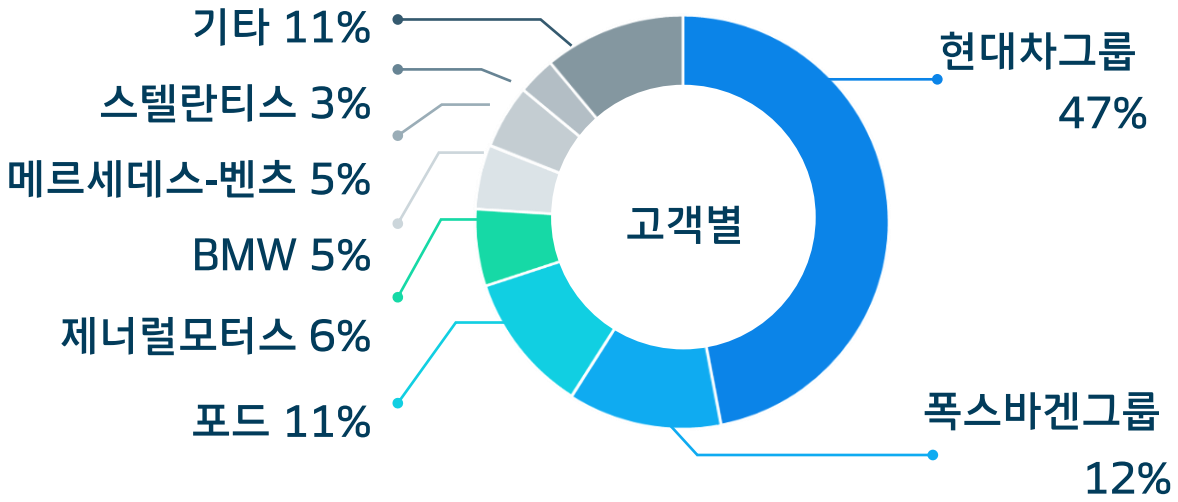
원가구조 개선 및 비용 효율화 성과 가시화: 3분기 누적 영업이익 +77.9% 전년 대비 대폭 성장

2026년 3분기 누적: 매출 비중 변화

지역별



고객별



전년 동기 대비 (3분기 누적)

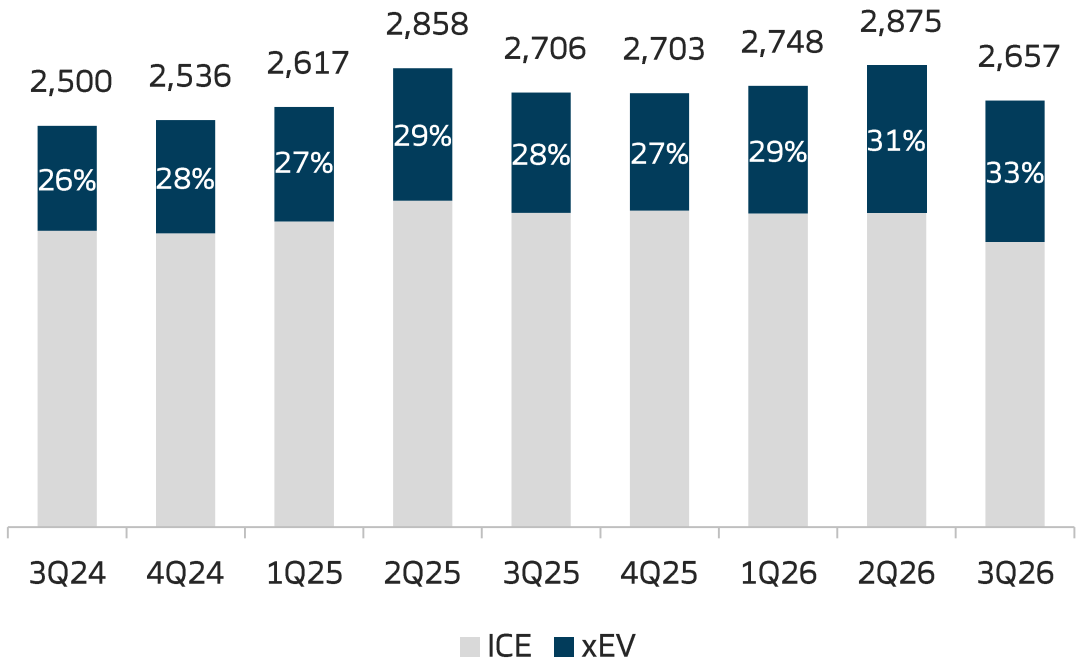
- 유럽 31% ▲ 3%
- 한국 27% ▼ 1%
- 미주 30% ▼ 2%
- 아시아 12% —
- 현대차그룹 49% ▼ 2%
- 폭스바겐그룹 11% ▲ 1%
- 포드 13% ▼ 2%
- 제너럴모터스 7% ▼ 1%
- BMW 4% ▲ 1%
- 메르세데스-벤츠 2% ▲ 3%

유럽 비중 확대(+3%p, 31%→34%) 및 유럽 프리미엄 고객사 공급 증가로 고부가 중심의 포트폴리오 확대

매출액 분석

분기별 매출액

(단위: 십억원)



주요 설명

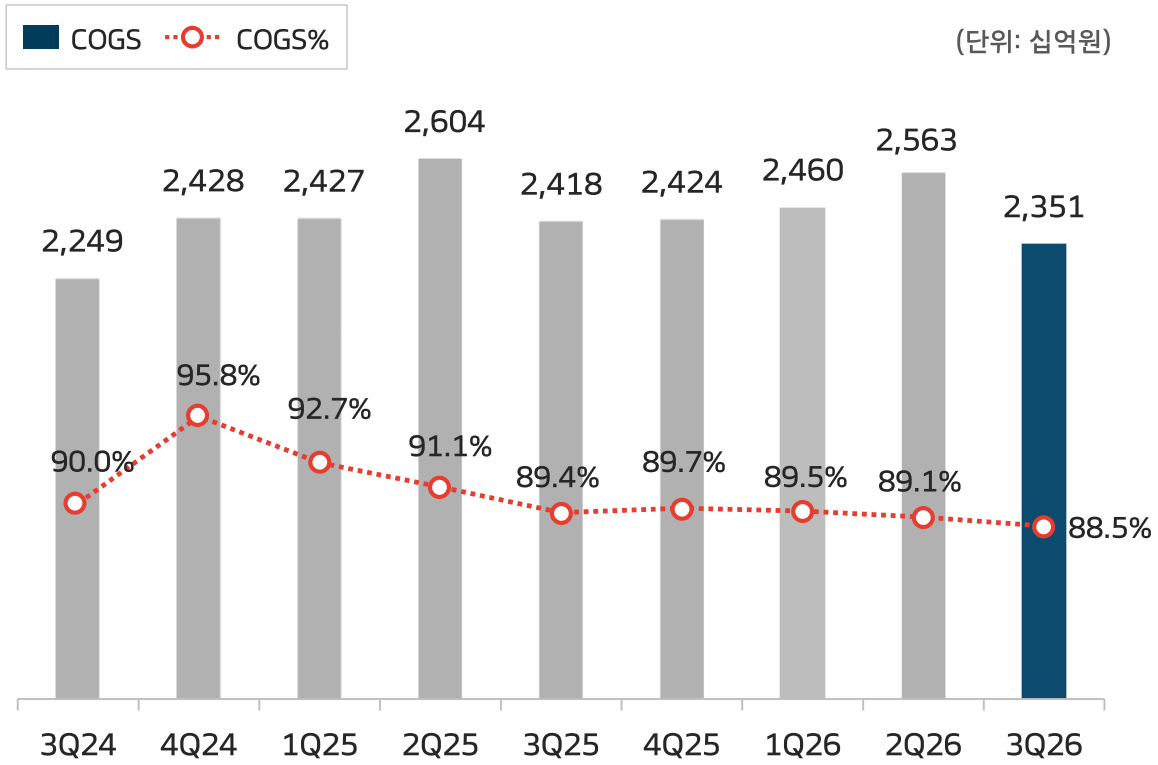
- 글로벌 완성차 시장의 일시적 변동성 속에서도 포트폴리오 다변화를 통해 견조한 외형 유지

- 3분기 xEV 매출 비중 33% 기록
- 고객사 믹스 개선 및 유럽 고객사향 xEV 물량 증가

일시적 물량 조정·환율 영향으로 매출 소폭 조정, 고부가 xEV 믹스는 개선 지속

매출원가 분석

분기별 매출원가



주요 설명

긍정적 요소

- 원가구조 효율화를 통한 수익성 개선 지속
  - 3Q25 COGS 89.4% → 3Q26 88.5%
- 재료비·운영비 등 주요 비용의 절감 효과 확대

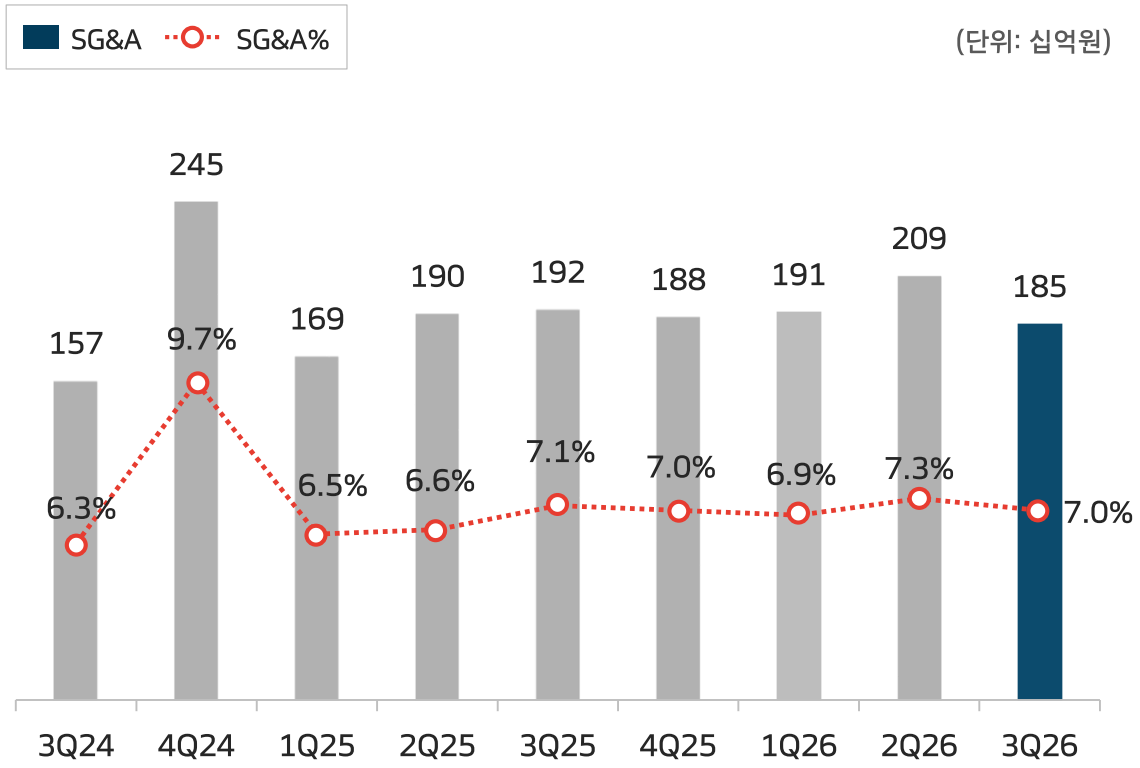
부정적 요소

- 지정학적 리스크 및 대외환경 불확실성에 따른 원가 상승 압력 지속
- 주요 고객사의 물량 감소에 따른 가동률 변동성 확대

구조적 원가 혁신 지속: 3분기 매출원가율 88.5% 달성 (전년대비 -0.9%p, 전분기대비 -0.6%p 개선)

판매관리비 분석

분기별 판매관리비



주요 설명

- 3분기 판매관리비: 매출액 대비 7.0%
- R&D 자산화율 축소에도 불구하고 매출액 대비 비중은 7%대 유지

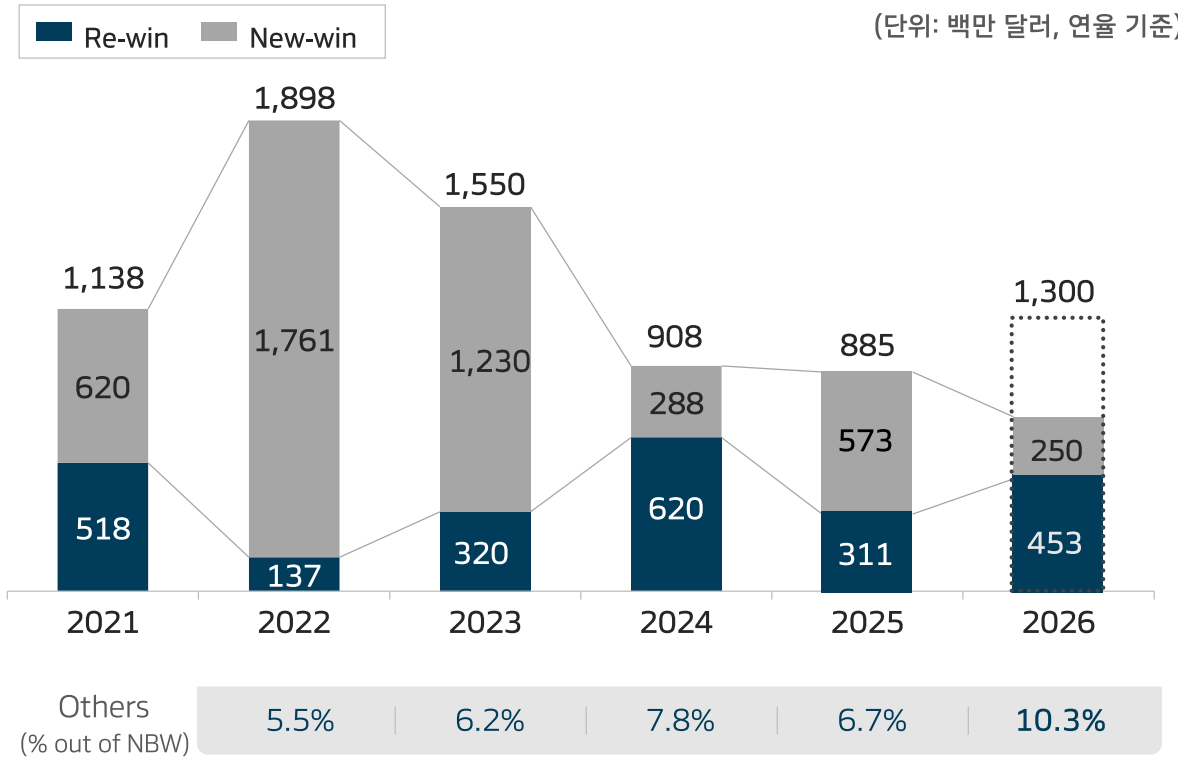
- 3분기 R&D 비용 (자산화 포함) : 매출액 대비 3.5% (2Q26 3.4%)
- 3분기 자산화율: 전체 R&D 비용 대비 24%

보수적 R&D 회계 기준 적용 하에서도 비용 효율화로 안정적 판관비율 유지

신규수주 현황

2026년 신규수주

(단위: 백만 달러, 연율 기준)



- 2026 신규수주 목표: $1.3B
  4분기 주요 프로그램 수주 기대

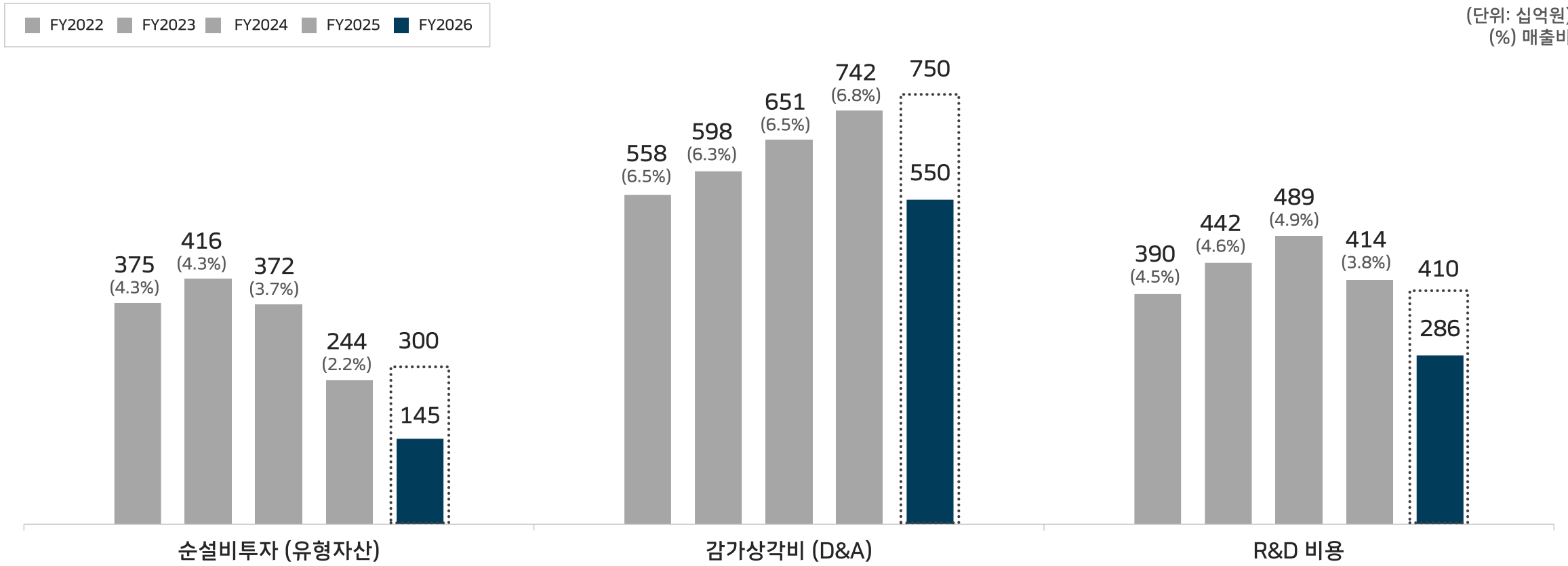
- 기존 7대 핵심 고객사와의 지속적인 협력관계를 바탕으로 안정적인 수주 기반 유지

- 차별화된 열관리 기술력과 폭넓은 제품 포트폴리오를 활용하여 글로벌 성장시장으로 수주 저변 확대

기존 핵심 고객 기반 유지 및 신규 전략시장을 통해 코어 사업 성장동력 강화

설비투자, 감가상각비 및 R&D 비용 추이

(단위: 십억원)
(%) 매출비



CAPEX 및 R&D 투자 효율화 기조 지속을 통한 중장기 고정비 부담 완화 및 비용구조 개선 추진

2026년 3분기 재무상태표

(K-IFRS 기준/ 십억원, 배수)	3Q26	2025	2024
현금 및 현금성자산	873	925	1,347
매출채권	1,571	1,592	1,395
재고자산	1,344	1,405	1,241
유형자산	2,431	2,724	2,864
무형자산	1,958	2,185	2,351
리스자산	494	604	478
기타자산	1,100	1,057	944
자산 총계	9,771	10,492	10,620
매입채무	1,732	1,833	2,151
차입금	3,518	3,860	4,567
기타부채	831	886	903
지배주주지분	3,553	3,768	2,853
비지배지분	137	145	145
부채 및 자본 총계	9,771	10,492	10,620

부채 현황	3Q 2026	2025	2024
부채 비율	165%	168%	254%
차입금 비율	95%	99%	152%
순차입금 비율	72%	75%	107%

레버리지	3Q26 TTM	2025	2024
EBITDA	1,159	1,012	747
차입금 / EBITDA	3.03	3.81	6.12
순차입금 / EBITDA	2.28	2.90	4.31
EBITDA / 순이자비용	7.47	5.00	3.23

차입금 축소 및 수익창출력 강화를 통한 전사 재무건전성 지속 제고

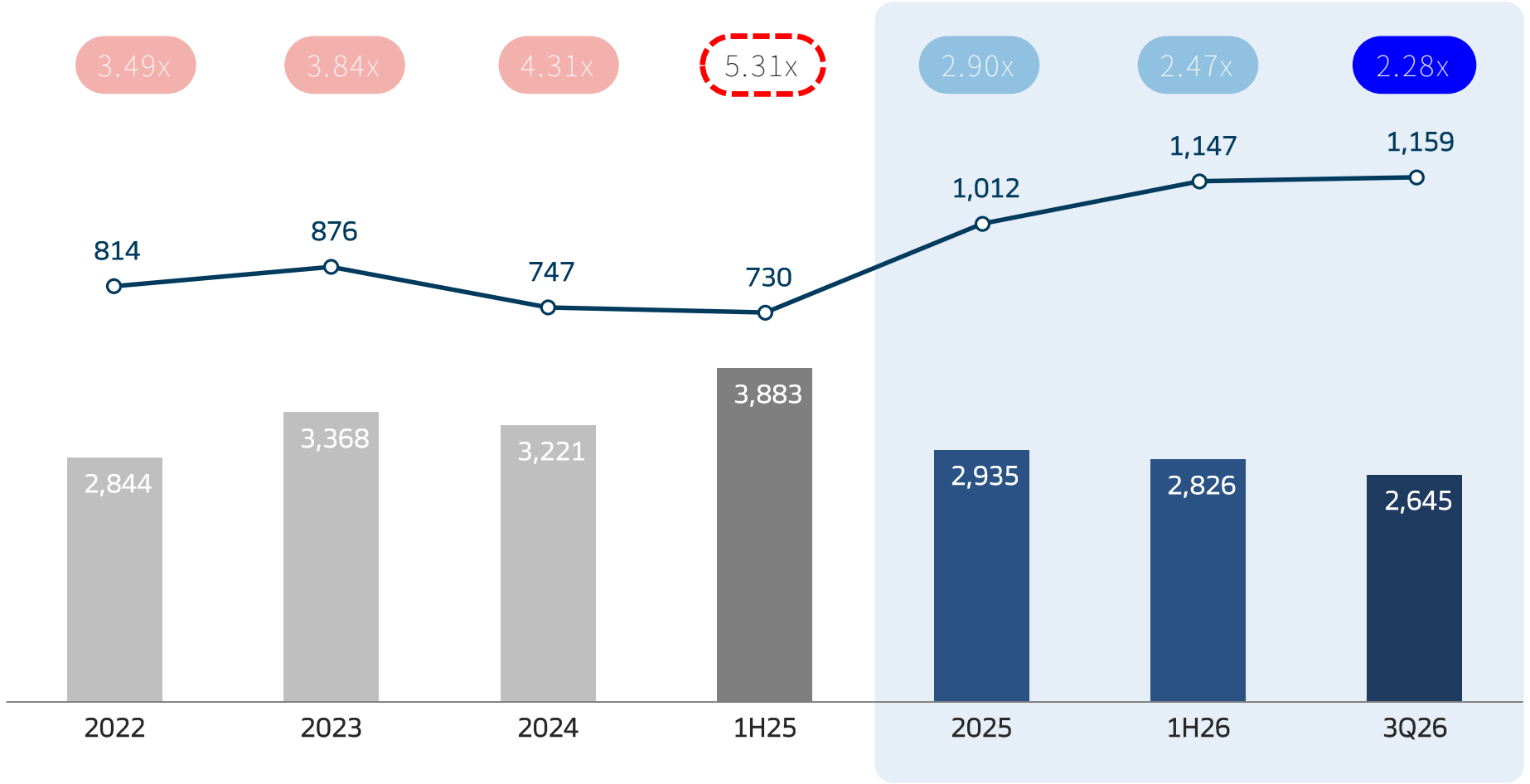
Ⅱ. 사업 현황 업데이트

재무구조 개선 현황

레버리지 2.28x
Net Debt / EBITDA
3Q26

EBITDA +59%
7,301억 → 1조 1,593억
1H25(TTM) → 3Q26(TTM)

순차입금 ▲32%
3조 8,828억 → 2조 6,449억
1H25 → 3Q26



현금창출력 강화 기반 디레버리징 가속화 — 순차입금 비율을 대폭 낮추며 재무구조 질적 개선

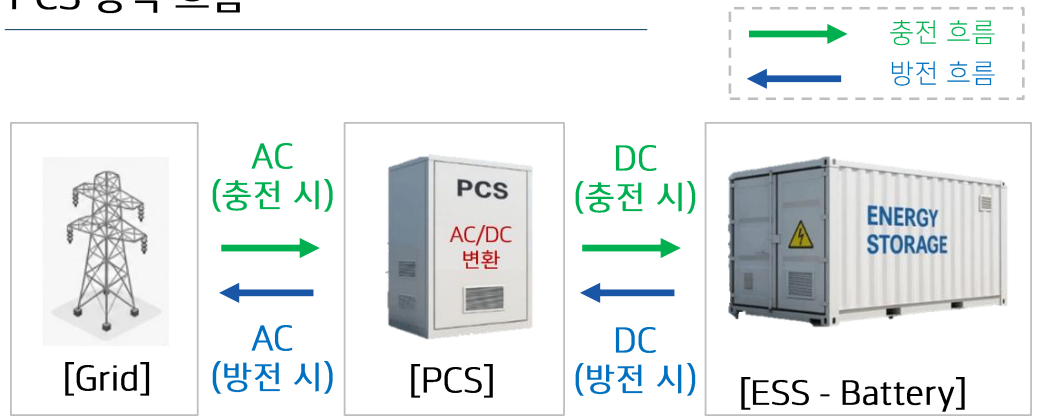
중장기 성장 기반 강화 (1) 신사업: 신규 시장의 열관리 기회

▪ ESS - Power Conversion System

PCS (전력변환장치) 역할

- ESS : 전력을 저장하고 필요 시 공급하여 에너지 효율 향상 및 전력 공급 안정성을 확보하는 시스템.
- PCS : ESS 배터리와 전력망 사이의 AC/DC 전력을 변환 및 제어. 전력 변환 효율 및 장비 신뢰성 확보를 위한 열관리가 필수적

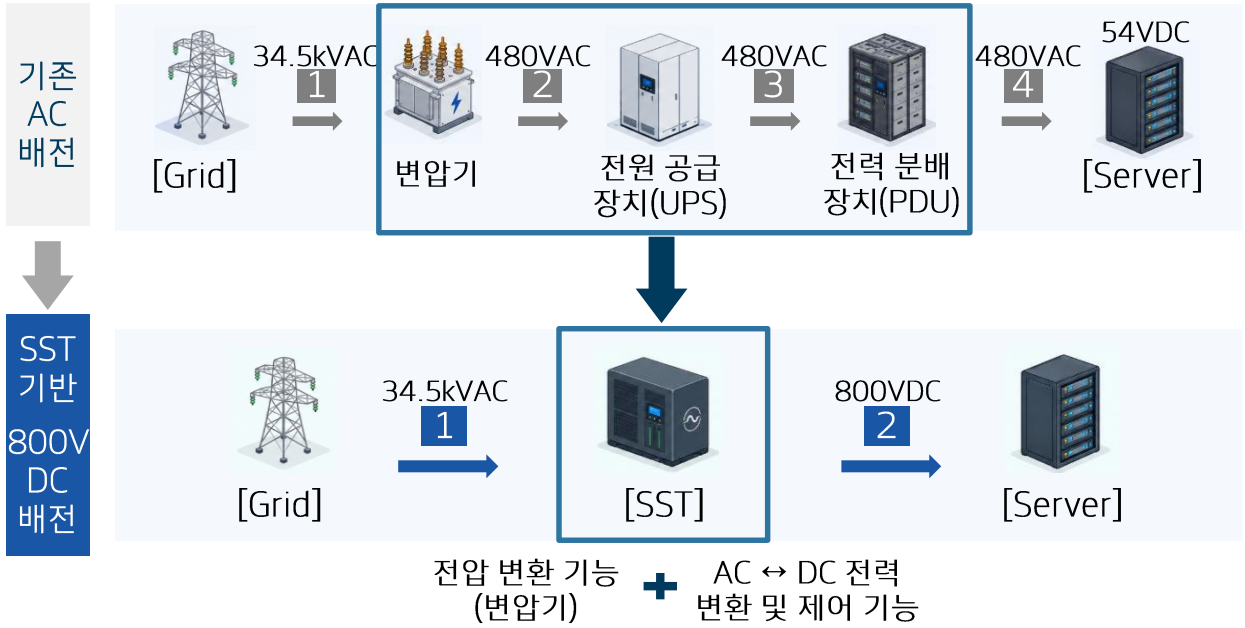
PCS 동작 흐름



▪ SST - Solid-State Transformer

SST (반도체 변압기) 역할

- SST : 기존 변압기 기능에 전력반도체 기반의 AC/DC 전력 변환 및 제어 기능을 통합한 차세대 변압기



ESS 시장 확대 및 AI 데이터센터 신규 수요에 따른 PCS 사업의 중장기 성장 기회 확인

중장기 성장 기반 강화 (1) 신사업: 성장 전략

HANON SYSTEMS
a Hankook Company

▪ 열관리 신사업 성장 전략

1단계| 2026
신규 시장 진입

- Auto-grade 고신뢰성 열관리 기술 및 글로벌 양산 인프라를 레버리지하여, PCS·SST 열관리 시장 조기 선점
- 글로벌 고객사와의 협력을 바탕으로, PCS/SST 열관리 솔루션 공동 개발
  - 성능 검증 완료
- 핵심 부품(고유량 펌프, 열교환기) 내재화를 통한 AI DC 서버 수냉 솔루션 (CDU) 선행 개발

2단계 | 2027-2029
신규 사업 확대

- PCS 및 SST 열관리 솔루션 양산
  - Global Footprint(NA) 활용
- Global Top-tier 고객 확대
  - 전용 자동화 생산라인 구축
- AI DC 서버 열관리 솔루션 출시
  - 48V/800V 포트폴리오 확보

3단계 | 2030+
중장기 성장 목표

- AI DC·전력 인프라 매출 비중 대폭 확대 및 전사 핵심 성장 모멘텀 확립
- 시스템 솔루션 포트폴리오 구성하여 견고한 두 자릿수 이익률 달성
- AI DC 서버 열관리 솔루션 제품군에서 턴키 프로바이더로 도약

고성장 시장 진입을 기반으로 열관리 신사업 확대 및 중장기 핵심 성장축 육성

중장기 성장 기반 강화 (1) 신사업: 열관리 기술 개발 현황

사업 분야	주요 기술 개발 현황	자동차용 열관리 기술과의 차이	진행 단계
ESS / PCS 에너지 저장 시스템/ 전력 변환 시스템	• PCS용 라디에이터, eCF 및 eWP를 포함한 냉각 시스템 공급 계획 중	• 모듈형 유지보수의 용이성 확보 • UL[1] 인증 (UL 778 등) 충족	●●○ 개발 중
SST 전력용 반도체 변압기	• 라디에이터, 인터쿨러 및 eCF를 포함한 냉각 모듈 샘플 공급 완료 • 성능 개선형 샘플 개발 중	• 24시간/주 7일 연속 가동 및 높은 신뢰성 요구 • 모듈형 유지보수의 용이성 확보 • UL[1] 인증 (UL 778 등.) 충족	●●○ 개발 중
데이터센터 AI / 고성능 컴퓨팅	• CDU(냉각수 분배장치)용 스테인리스 판형 열교환기 및 고신뢰성 eWP 개발 검토 • 2027년 고객 홍보용 시제품 준비 중	• 24시간/주 7일 연속 가동 기술 요구 - 가동 중 교체 가능한 펌프 및 센서 • 장기 내구성 확보(사용 수명: 10년)	●○○ 검토 중
가정용 AC / HP 에어컨 / 히트펌프	• 자동차 열관리 핵심부품(전동식 컴프레서, eRV, 열교환기)을 사용하는 R290 냉매 기반 가정용 히트펌프 사업 초기 검토	• 냉매 및 소음 규제 대응 - EU의 GWP > 150 냉매 사용(2027년 1월부터) - EU 가정용 히트펌프 대상 소음 제한 기준 적용 (최대 65-70 dB(A))	●○○ 검토 중
오프로드 모빌리티 건설 / 농업	• 전동화 트랙터의 배터리, 구동모터, 인버터 및 온보드 충전기를 위한 통합 열관리 모듈 개발 초기 검토 • 일본 트랙터 OEM에 라디에이터 공급 중(2025년: 14만개 공급)	• 극심한 먼지, 진동, 주변 환경에 대한 대응 • 자동차와 상이한 주행 조건 및 통신 방식	●○○ 검토 중

1) UL (Underwriters Laboratorie) : 미국의 제품 안전성 평가 및 인증 제도

ESS·데이터센터 등 다양한 산업 분야로 열관리 사업 확대 및 신규 사업 기회 구체화

Strictly confidential

중장기 성장 기반 강화 (1) 신사업: 열관리 기술 확대 전략



차별화된 기술 및 사업 역량

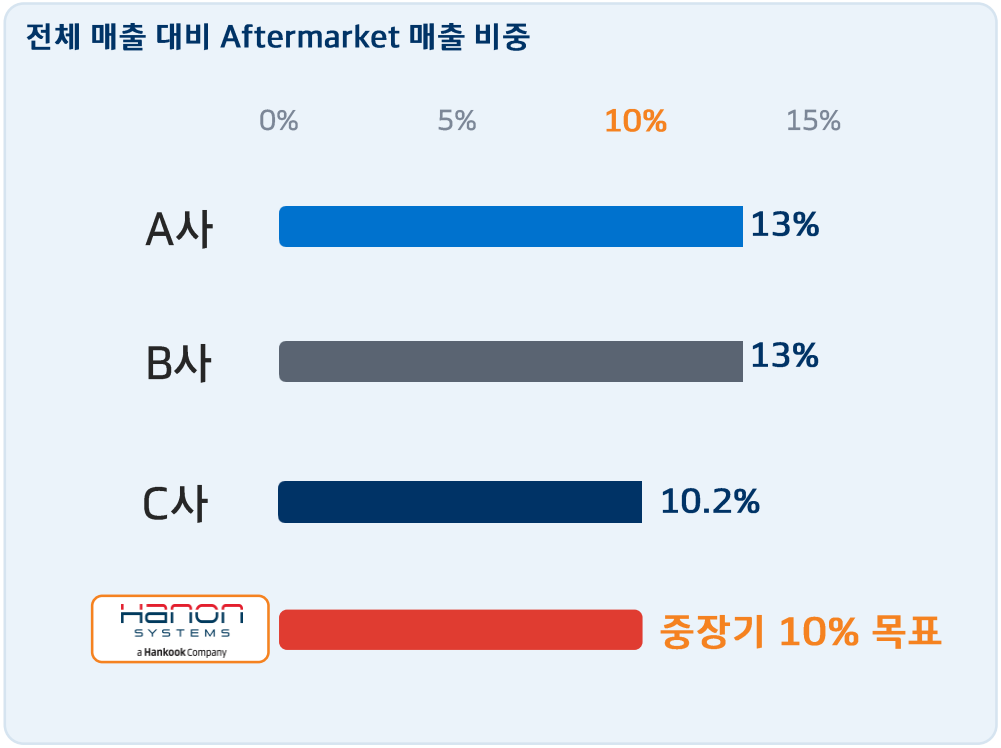
1. **우수한 양산 경쟁력**
   자동차 산업에서 검증된 품질 및 대량생산 기반의 원가 경쟁력
2. **핵심 부품/기술 내재화**
   HVAC 유닛, 압축기, 열교환기, eWP/eCF/eRV, 제어기, 호스/파이프 등 핵심 부품 보유
3. **시스템 통합 역량**
   전문적인 소프트웨어 역량을 기반으로 한 통합 열관리 시스템 설계 기술
4. **친환경 냉매 & 히트펌프 기술**
   저GWP 및 PFAS 미함유 자연냉매(R744, R290) 기술 확보
5. **고전압 전동화 기술**
   EV 플랫폼(400V/800V)에서 검증된 배터리 및 전력전자 냉각 기술
6. **글로벌 연구개발 거점**
   주요 고객사 인근에 위치한 글로벌 R&D 및 엔지니어링 거점

자동차 열관리 기술을 기반으로 신규 산업 진출 및 통합 솔루션 사업 확대

Strictly confidential

중장기 성장 기반 강화 (2) Aftermarket 사업 확대

Aftermarket 사업 중장기 목표



성장 경쟁력

- OE 열관리 설계·품질·기술 & Market Needs

  글로벌 완성차 공급 경험/MS 기반 시장 수요 및 신뢰도 High

  → 고객의 자발적 수요를 유도하는 Market Needs High

  → 독일 전시회 주요 고객사 미팅 30건 · 주요 거래선 후속 협의

- 그룹사 AM 시너지

  한국타이어 AM 노하우 및 Customer Base 활용

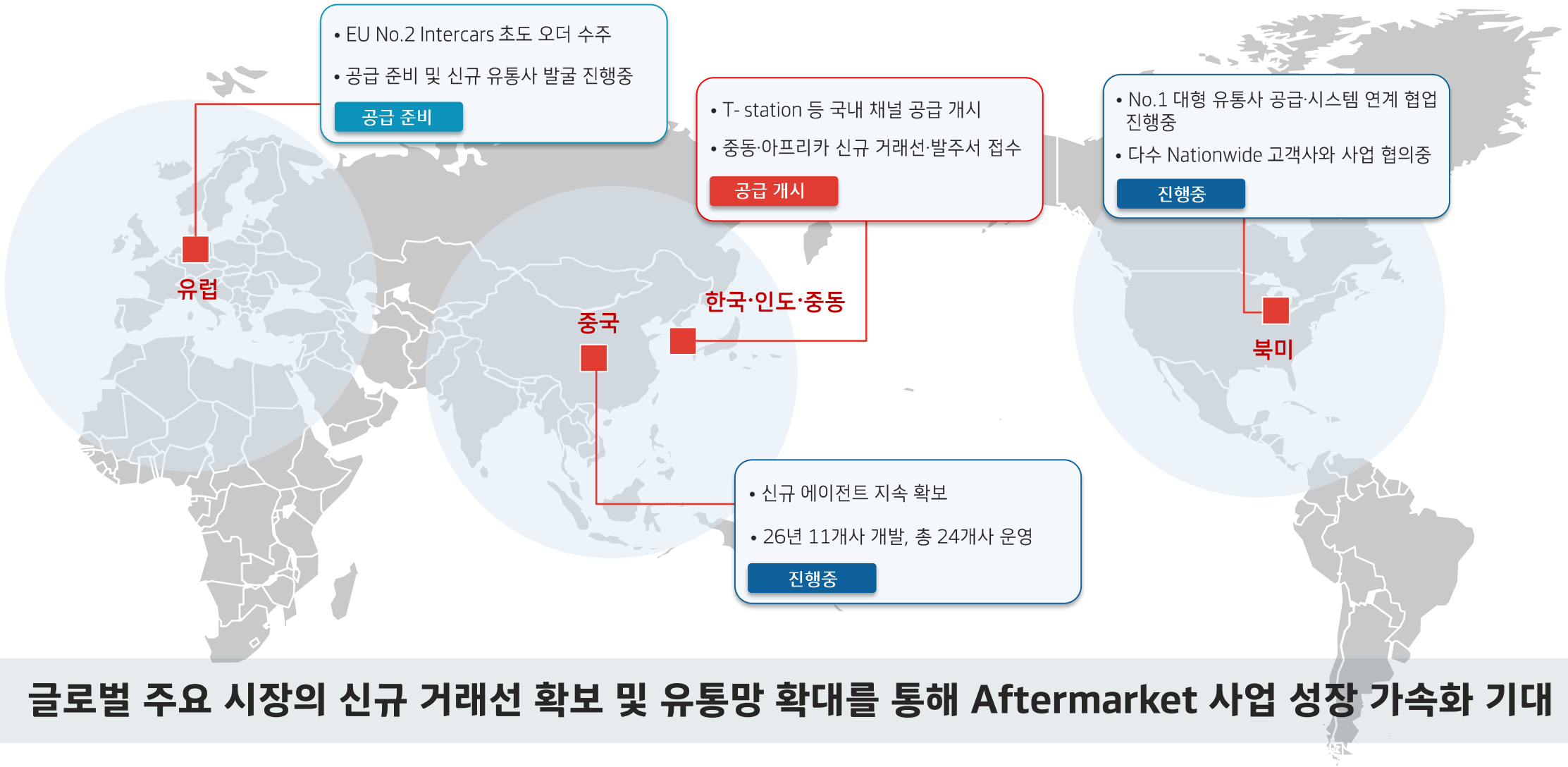
  → 한국타이어 AM 사업 영업/마케팅 DNA 전수/활용

  → 거래선 상호 연계, 전시회 참가 등 공동 영업 확대

  → 유통 · 물류 협업으로 Operational Synergy 추진

기술 경쟁력 × 시장 기반 × 그룹 시너지로 중장기 두 자릿수 OPM 및 매출 비중 10%+ 달성 목표

중장기 성장 기반 강화 (2) Aftermarket 사업 유통 전략



글로벌 주요 시장의 신규 거래선 확보 및 유통망 확대를 통해 Aftermarket 사업 성장 가속화 기대

Thank You

Hanon Systems Investor Relations

ir@hanonsystems.com