

证券代码：002920

证券简称：德赛西威

惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-015

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021年4月28日下午15:00-17:00
地点	通过“德赛西威投资者关系”小程序网上交流
上市公司接待人员姓名	公司董事长TAN CHOON LIM（陈春霖）先生、财务总监谭伟恒先生、董事会秘书章俊先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2021年4月28日下午15：00-17：00通过“德赛西威投资者关系”小程序举行了2020年度网上业绩说明会，现将业绩说明会问答环节内容整理如下：</p> <p>1、陈董事长：你好！贵公司的智能驾驶座舱，L4至L5有什么技术，积累量产情况。</p> <p>答：您好！公司基于英伟达Orin芯片的下一代自动驾驶域控制器IPU04已与理想汽车展开战略合作，目前正在研发过程中，公司将着力推进其快速规模化量产。另外，公司已获得新加坡M1自动驾驶牌照，公司的测试车获得在新加坡特殊区域公共道路行驶资格。谢谢！</p> <p>2、如何保证中小股民权益？</p> <p>答：您好！公司不断完善法人治理结构，根据相关法规建立了规范的公司治理结构和科学的治理机制，在机制上保证股东的各项合法权益。公司认真履行信息披露义务，确保信息披露的真实、准确、完整，公司上市后连续两年（2018及2019年度）获得深交所年度信息披露考核最高等级A级。另外，公司开展多种形</p>

式的投资者关系管理活动，搭建了与投资者的沟通平台，为投资者提供了多种沟通渠道，认真回复投资者的来电、来函及来访，听取投资者的意见，有效地增进了与投资者沟通、交流的深度和广度。谢谢！

3、公司目前和华为合作进度是否能简短介绍下？

答：您好！2021年4月，公司与华为签署全场景智慧出行生态解决方案合作协议，围绕HiCar解决方案平台级合作、测试能力共建、车载生态联合创新等方面建立深度合作项目。目前双方合作有序进行中。谢谢！

4、公司未来发展规划？和阶段目标？

答：您好！公司已布局智能座舱、智能驾驶、智能网联三大业务群，近年来新产品发展迅速。公司将持续保持较高的研发投入力度，不断加强技术积累，并积极推广新产品。另外，公司亦将继续聚焦核心客户，重点突破国内外优质白点客户，持续改善客户结构。谢谢！

5、公司目前围绕三大主要业务线（智能座舱、智能驾驶、智能网联）的主要产品形态和收费模式，以及分别在2020年的收入情况，未来三年的增速。公司提供的这些产品在整车中的价值量有多大？公司如何看待与华为的合作关系？

答：您好！现公司主要业务形态为前装业务，产品直接销售至车厂客户，分产品收入请您查看公司在2020年度报告中披露的数据。公司的产品多样化，具体产品价格根据具体产品而定。

HUAWEI HiCar是华为基于鸿蒙万物互联理念开发的人-车-家全场景智慧互联解决方案，在手机和汽车之间建立管道，把手机的应用和服务延展到汽车，给消费者创造最佳智慧出行体验；双方的合作，象征着汽车行业与手机行业加速跨界融合，无疑加快了智能设备协同式体验的进程。谢谢！

6、你们自己对自己的公司有没有信心？

答：您好！虽然整车市场已进入存量阶段，但随着“新四化”的持续推进，智能网联汽车电子产品仍将保持快速发展，汽车电子行业依然拥有巨大的成长空间。公司作为国内行业领军者，已提前布局，并取得阶段进展，在复杂环境下夺得先机。我们将继续发扬奋斗精神，协同合作，抓住这个难得的发展机遇。谢谢！

7、公司的产品主要竞争对手有哪些？与其相比较德赛西威的

产品优势是什么？

答：您好！公司的竞争对手包括大陆集团、博世、安波福、伟世通等行业内头部企业。公司产品线涵盖智能座舱、智能驾驶和网联服务三大产品群，形成全面完善的业务结构，拥有更全面的技术和经验积累，具备较高的整体解决方案开发能力，多产品融合将为客户带来更多的成本节省空间和更优的驾乘体验。谢谢！

8、尊敬的陈总您好，我想请问一下公司在毫米波雷达、超声波雷达，360环视系统等领域和国外tier1有什么差距？订单量如何？公司如何看待自己在自动驾驶大潮中的定位？上游芯片商和下游主机厂商之间的关系如何协调来凸显自己的独特价值？谢谢！

答：您好！公司的毫米波雷达产品和360环视系统已量产，其中环视产品已在国内多家主流OEM客户配套供货，并持续获得新项目订单。公司作为国内行业领军者，已提前布局智能驾驶，并取得阶段进展，融合视觉和超声波雷达的全自动泊车系统和IPU03自动驾驶域控制器等产品在国内率先量产。公司与TI、瑞萨等上游主流芯片厂商和众多主流OEM客户长期、紧密合作，多方协力，促进共同发展。谢谢！

9、您好！请问公司提供的智能座舱解决方案中，算法软件操作系统是自研还是与软件供应商合作？公司提供的解决方案和中科创达有什么差异？谢谢

答：您好！公司融合座舱产品及座舱域控制器正步入规模化销售快速提升的新阶段，2020年，公司量产了基于Hypervisor架构的新一代智能座舱，该座舱域控制器采用了QNX®Hypervisor和QNX®Neutrino®实时操作系统（RTOS），搭载公司最新的AR导航功能，可为乘客带来更安全、舒适的驾乘体验。公司与中科创达存在业务合作。谢谢！

10、陈董您好，我想请您评价一下中科创达这家公司，它与贵公司之间是以合作为主还是以竞争为主的关系？可不可以理解贵公司是以硬件为主，中科创达是以软件为主，两家公司都在智能座舱、智能驾驶及物联网方面共同发力，在这一方向上形成了竞争为主的关系呢？

答：您好！公司的产品含括软件与硬件，具备提供整套产品方案的能力。目前公司与中科创达存在业务合作。谢谢！

11、谭总您好，2020年公司获得年化销售额70亿元的新项目订单，请问这些订单在21年都能实现销售收入还是会分批实现销售收入？一般公司的一个定单到最后实现回款大约需要多长时间？谢谢！

答：您好！公司的各个新项目订单将在其订单生命周期内量产销售，由于各个订单的量产时间不一致，总体将呈现逐步量产的节奏。销售回款将根据产品的实际销售时点，按约定的账期收回。谢谢！

12、液晶仪表和智能驾驶2021年的增速预计在什么水平，内部有什么指引。

答：您好！2020年公司的液晶仪表和智能驾驶产品销售额保持快速增长，业务发展良好。2021年销售数据以公司后续定期报告发布为准，请您届时关注相关公告。谢谢！

13、与nvidia的合作是否包括自动驾驶、智能座舱两方面？预计什么时候可以量产上车？

答：您好！公司与英伟达的合作主要在智能驾驶方面，公司基于英伟达Xavier芯片的IPU03自动驾驶域控制器已于2020年在小鹏汽车的车型上配套量产，并将配套其他车型；而基于英伟达Orin芯片的下一代自动驾驶域控制器IPU04已与理想汽车展开战略合作。谢谢！

14、想了解一下贵公司与百度Apollo深度合作的情况、进程以及L4 L5的研发布局情况。

答：您好！公司与百度保持持续的业务合作，公司基于英伟达Orin芯片的下一代自动驾驶域控制器IPU04已与理想汽车展开战略合作，目前正在研发过程中；2019年，公司获得新加坡M1自动驾驶牌照，公司的测试车获得在新加坡特殊区域公共道路行驶资格。谢谢！

15、德赛西威自动驾驶业务介绍下

答：您好！公司的全自动泊车系统、360度高清环视系统和驾驶员监测系统等产品已批量供货给国内众多主流车企，销售规模快速上涨，并成功突破上汽通用、长城汽车、上汽乘用车、蔚来汽车等白点客户；新一代融合了全自动泊车、代客泊车、遥控泊车、自动紧急刹车、高速自动驾驶辅助、拥堵自动跟车等众多更高级别自动驾驶辅助功能的产品将为客户带来更好的驾驶体验和

	<p>更高性价比，目前已获得国内领军车企的新项目订单；IPU03自动驾驶域控制器已在小鹏汽车的车型上配套量产，并将配套其他车型；而基于英伟达Orin芯片的下一代自动驾驶域控制器IPU04已与理想汽车展开战略合作，公司将着力推进其快速规模化量产。谢谢！</p> <p>16、您好，请问贵公司跟中科创达对比竞争优势在哪些方面？</p> <p>答：您好！公司拥有完善的产品结构（涵盖智能座舱、智能驾驶和网联服务三大产品群）、深厚的技术储备、优质的客户结构、高度智能化的制造系统、行业认可的质量管控能力和信息安全能力，多维度形成了公司的综合竞争力。谢谢！</p> <p>17、Q2经营情况展望。</p> <p>答：您好！Q2的业绩以公司后续定期报告发布为准，请您届时关注相关公告。谢谢！</p> <p>18、请问公司的主要客户情况</p> <p>答：你好！公司客户群体主要包括欧美系车厂、日系车厂和国内自主品牌车厂，并与众多主流车企形成稳定的合作关系。欧美系车厂主要包括一汽-大众、上汽大众、大众集团、江淮大众、SCANIA、MAN、沃尔沃、上汽通用汽车、长安福特、DAF等；日系客户主要包括广汽丰田、一汽丰田、丰田（印度尼西亚）、雷克萨斯、日本马自达、长安马自达、一汽马自达、东风日产等；国内自主品牌车厂主要包括吉利汽车、长城汽车、广汽乘用车、长安汽车、上汽乘用车、一汽红旗、奇瑞汽车、比亚迪、理想汽车、小鹏汽车、蔚来汽车等。谢谢！</p> <p>19、请问公司与华为的关系来说，目标市场上的市场容量来说，竞争部分和合作部分哪部分更多？谢谢！</p> <p>答：您好！公司是国内汽车电子行业的领军者，已与华为签署全场景智慧出行生态解决方案合作协议，围绕HiCar解决方案平台级合作、测试能力共建、车载生态联合创新等方面建立深度合作项目，目前合作有序开展中。谢谢！</p> <p>20、您好，请问公司在一汽/上汽获得平台化订单的车型中所占份额是多少？</p> <p>答：您好！公司在一汽-大众和上汽大众获得的项目，产品份额以后续实际实现的销售为主。谢谢！</p> <p>21、请问当前汽车行业缺芯严重，且可能会持续到下半年，</p>
--	--

会对汽车行业整体产量造成影响，甚至有一些整车厂面临部分停产问题，对公司今年业绩的影响大吗？

答：您好！芯片短缺问题正在影响着整个行业，后续影响幅度存在不确定性，公司高度关注此事项，已从加强采购、经营管理、设计优化等多个维度积极做好应对措施。谢谢！

22、汽车电子智能工厂建设进度如何？投产后预计可带来多少收益？

答：您好！智能工厂项目已于2020年完工，并全部投入使用，项目带来的收益请您参考公司2020年度报告披露的数据。谢谢！

23、缺芯对产品生产及销售造成了什么影响？

答：您好！新冠疫情后时代，全球汽车行业在不同程度的恢复中，汽车消费需求抬升，但芯片短缺问题仍在影响着整个行业，市场环境复杂多变，后续影响幅度存在不确定性。公司高度关注此事项，已从多个维度积极做好应对措施。谢谢！

24、公司领导你好，我想问一下最近媒体传的很火的芯片相关的问题。公司在一季报里透露出公司在21Q1的毛利率并没有显著下降，而且公司的存货仍然保持了一个11亿-12亿的态势。请问一下公司会怎么处理现在这个全球缺芯的问题。公司有对2季度3季度的状况做准备吗？因为我很担心公司的芯片存货会影响到将来销售情况。同时如果是没有多余存货，将来毛利率在抢芯片的行为上会不会受到影响，谢谢。

答：您好！芯片短缺问题影响着整个行业，对后续经营情况带来了不确定性。公司高度关注此事项，已从多个维度积极做好应对措施，如加强获取芯片的力度、加强产品的成本优化、控制管理费用等。谢谢！

25、英伟达Orin芯片国内只有德赛有授权？

答：您好！公司与英伟达基于ORIN芯片的合作没有排他性。谢谢！

26、2021年增量将体现在哪些部分？

答：您好！公司的液晶仪表、显示系统与模组、智能驾驶辅助等新产品发展良好。另外，公司近年新开拓客户的项目量产也将给公司带来销量贡献。谢谢！

27、德赛西威未来三年将往哪些方面发展？有制定什么战略方案吗？

	<p>答：您好！公司将继续保持对新技术、新产品的研发投入，持续发展智能座舱、智能驾驶和网联服务三大产业线，谢谢！</p> <p>28、目前公司供货的新能源车企，单车价值量在什么水平？</p> <p>答：您好！公司供货的产品单价根据不同产品而不同，谢谢。</p> <p>29、公司智能座舱市场地位如何？有无明显强劲的对手？</p> <p>答：您好！公司的座舱电子产品在国内处于领先地位，主要竞争对手包括伟世通、大陆集团等。谢谢！</p> <p>30、未来打算如何扩大IPU03自动驾驶域控制器的销售范围，吸引客户？</p> <p>答：您好！公司的IPU03智能驾驶域控制器已经量产，新一代更高算力的IPU04智能驾驶域控制器已经与英伟达、理想汽车达成战略合作，目前正在开发中。谢谢！</p> <p>31、陈总好，公司与华为HiCar合作是不是主要在智能座舱领域？在智能驾驶和车联网领域有什么产品合作吗？华为车载智慧屏和AR-HUD产品是否与公司有合作？公司如何看待华为汽车业务对公司座舱、车辆、智能驾驶的影响？双方今后合作更多一些，还是业务竞争会增加？</p> <p>答：您好！公司与华为的合作围绕HiCar解决方案平台级合作、测试能力共建、车载生态联合创新等方面。谢谢！</p> <p>32、您好，公司如何看待于华为的合作和竞争？主要是竞争。因为上次华为提出进入自动驾驶领域的时候，公司的股价是有所向下波动的！</p> <p>答：您好！公司已与华为签署全场景智慧出行生态解决方案合作协议，目前双方合作有序进行中。谢谢！</p> <p>33、请问高管，对德赛西威的估值有什么看法？认为目前的估值合理吗？</p> <p>答：您好！感谢您对公司的关注，公司股价受市场影响，存在不确定性。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年4月28日