

证券代码：002870

证券简称：香山股份

广东香山衡器集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2021-05

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☒ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	同花顺袁浩 同花顺马光夫
时间	2021 年 9 月 7 日 13:30-15:00
地点	上市公司控股子公司均胜群英工厂会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总经理刘玉达先生，首席财务官周璐璐女士。
投资者关系活动主要内容介绍	媒体相关人员参观了宁波均胜群英汽车系统股份有限公司（以下简称“均胜群英”）的展厅，上市公司接待人员与媒体进行互动交流和沟通，就媒体关注的主要问题进行答复。（具体内容详见附件） 公司与媒体进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。
附件清单（如有）	2021 年 9 月 7 日投资者关系活动交流详情
日期	2021 年 9 月 7 日

附： 2021 年 9 月 7 日投资者关系活动交流详情

1、问：目前公司的主营业务是？以前公司重点做哪一块？为什么选择跨界切入智能充电桩领域？

答：目前公司主要从事智能座舱部件和新能源充配电系统的设计和生产。

以前的产业重点是衡器业务。香山股份作为我国中高端家用、商用衡器领域的领航者，2006 年至 2020 年间，家用衡器产品的销售量、销售额和出口创汇总额均连续 15 年位居国内行业第一。但是局限于行业规模，最近三年平均主营业务收入不足 10 亿元，产业发展空间受限。

均胜新能源主攻新能源汽车充电总成、配电总成、充电桩、充电设施等新能源汽车的相关配套产品，是均胜群英未来重要的业务增长点。新能源汽车是未来产业的方向，而均胜群英在这一领域有一定的积累，这样的选择是双赢的结果。

2、问：充电桩业务是你们寄予厚望的业务，目前发展如何？（重点介绍产品层面的思考和亮点）

答：我们设计、生产的智能充电桩已经实现了量产。这些充电桩主要向大众 MEB 系列车型提供充电以及后续服务，这也标志着均胜群英开始全面发力千亿充电桩市场。

我们的充电桩按照车规级产品开发与制造，性能可靠，使用寿命 5 年以上质保，从而区分工业级产品。不仅可以有充电功能，同时还可以实现 4G 通信，即插即充，预约充电，在线升级等附加功能。产品采用分板驱动，双核双系统，在实现快速充电同时提高安全性，智能芯片选型，确保八重安全保护及信息安全等功能，是未来智能充电网络的关键终端设备之一。

另外，这款产品是大众和奥迪品牌 MEB 平台车型在中国区首家且唯一上市的私人充电桩，未来 3-5 年内将覆盖大众及奥迪品牌下的所有新能源车型，将全力支持大众集团的新能源战略。

除了提供充电产品，我们还为大众提供售后安装服务以及充电平台。为充电进行全面布局，提供一条龙服务。

3、问：我们看到中报业绩喜人，公司哪一块业务业绩贡献最多？目前该业务对比行业龙头差异性在哪？

答：智能座舱部件相关业务，是我们主业，占比超过四分之三。我们的侧重点主要着眼于智能座舱内的美学和乘客舒适性，产品主要为光电结合的饰件及智能化功能件等，该业务的客户包括国内外知名豪华主机厂和造车新势力。

4、问：目前公司对接下来几年的充电桩业务有什么规划？目前已经和哪几家头部公司达成合作，目前订单情况如何？

答：我们的新能源产品尽管一开始就是立足于中国，但是我们欧标美标的产品都是在同步定位的，研发也是在同步开展的，我相信在未来一两年里面，我们的产品会走向全球，这也是我们自身的一个优势。

均胜群英陆续拿到了大众、上汽、通用和宝马的中国区新能源充配电系统相关业务订单，开发订单充裕。

5、问：今年中报业绩让人惊喜，此时推出一个 8 亿的增发计划，主要应用于哪些方面？（有哪些计划将最快落地？）

答：本次定增的主要投向是新能源充电桩的研发和公共充电场站的建设，本次定增募投的项目符合国家发展战略，未来会有较为广阔的应用和发展前景。

最快落地的应该是目的地充电站的建设， 我们已经有浙江省内的项目在洽谈中。

6、问：新能源智能充电业务目前的市场规模有多大？智能充电业务和传统充电业务最大区别点在哪？在哪几个城市覆盖率较高？（简单说明原因）

答：据咨询公司赛迪顾问估计，我国 2030 年新能源汽车保有量会达到 6000 万辆，车和充电桩比例计划达到 1：1，也就是说将会有 6000 万个充电桩。按照国际能源署测算的 2030 年全球充电桩需求（私用与公共充电桩）以及国内 40% 的市场份额测算，预计 2020—2030 年国内充电桩市场规模将超过 5000 亿元。

相对于传统充电业务，智能充电业务会和更多的技术有交集，比如储电配电，在充分考虑电力系统负荷的情况下分配能源并决定电动汽车的最佳充电时间，降低

电网投入，根据贡献度获取相应的收益。V2G 即车辆到电网。除了充电之外，充电桩与电动汽车还可以在最佳时间为其他电力系统输电，并以此获取收益。

经济发达地区的高端电动车普及率高，智能充电业务的资源也会首先倾向于投在这些城市。

7、问：传统充电桩和智能充电桩有什么区别？在用户体验、安全性等方面有哪些具体的提升？

答：业内我们称传统充电桩为“笨桩”，用户实现他的充电功能为主要诉求。

智能充电桩除基本的充电功能外，还具备更多智能化的属性，包括可以跟手机连接，OTA 远程升级更新，远程预约充电，智能判断电容调整功率，会让充电的场景更加人性化且安全性能更高,可以更好的集成充电与储能的功能，实现场景的充、储、放一体化应用。

8、问：私人充电桩目前市场饱和度怎么样？

答：截至 2020 年底，我国新能源汽车保有量约 492 万辆，私人充电桩不到 100 万个，充电设施数量仍有巨大缺口，由于配电和场地限制，私人充电桩建设难题尚需进一步解决。

9、问：随着新能源车的渗透率逐渐扩大，您认为新能源充电桩的业务在什么时候将达到高峰？

答：新能源充电桩的业务和新能源车相辅相成。

全球各政府呼吁的减排政策会大力推动新能源车增长，但每个国家的发展阶段各有差异。初步估计 2030 年是充电桩行业形成头部企业，达成阶段性高峰的一个新时期。