

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：2022-013

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 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 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022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、独立董事熊明良先生、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	公司于2022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2021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： 1、公司ipu03和ipu04域控制器的开发节奏以及客户扩展情况，该两类域控制器预计实现的功能是什么？ 答：您好！公司第一代高算力自动驾驶域控制器平台IPU03，主打高性能，打造车辆智能化亮点，已率先在小鹏汽车的P7、P5车型上大规模量产供货；新一代高算力自动驾驶域控制器平台IPU04基于英伟达Orin系列芯片打造，将实现算力大幅提升，可支持实现冗余设计及未来升级高级别的自动驾驶功能，目前公司新一代高算力自动驾驶域控制器已获得众多项目定点，包括传统自主品牌客户和新造车势力，新项目的规模化量产将成为公司智能驾驶业务快速增长的另一支柱。谢谢！ 2、公司12亿年化新订单的业绩确认节奏？ 答：您好，公司2021年获得年化超120亿元的新项目订单，其中智能驾驶业务新订单年化超40亿元。前述订单将根据每一个项

	目的计划时间，在近几年陆续落地量产，谢谢。 3、贵公司的L3级别以上自动驾驶业务的研究跟落地情况能介绍下吗？ 答：您好！公司第一代高算力自动驾驶域控制器平台，主打高性能，打造车辆智能化亮点，已率先在小鹏汽车的P7、P5车型上大规模量产供货；新一代高算力自动驾驶域控制器平台基于英伟达Orin系列芯片打造，将实现算力大幅提升，可支持实现冗余设计及未来升级高级别的自动驾驶功能，目前公司新一代高算力自动驾驶域控制器已获得众多项目定点，包括传统自主品牌客户和新造车势力，新项目的规模化量产将成为公司智能驾驶业务快速增长的另一支柱。谢谢！ 4、目前贵公司在自动驾驶领域的主要产品是什么，市场占有率有多少？后续如何布局？ 答：传感器涵盖超声波雷达，摄像头，毫米波雷达，T-BOX等产品，已经形成规模化量产。 智能驾驶域控制器方面，公司环视及泊车系统产品已批量供货给国内众多主流车企，销售规模快速上涨，年销量超过百万套；新一代轻量级智能驾驶平台，实现高低速自动驾驶辅助功能融合，目前已获得多家主流自主品牌及合资车厂的项目定点，并在21年底实现记忆型泊车产品的量产供货，随着中国自动驾驶辅助产品装配率的快速提升，该平台产品将为公司带来新的、更大规模的业务增长。公司第一代高算力自动驾驶域控制器平台，主打高性能，打造车辆智能化亮点，已率先在小鹏汽车的P7、P5车型上大规模量产供货；新一代高算力自动驾驶域控制器平台基于英伟达Orin系列芯片打造，将实现算力大幅提升，可支持实现冗余设计及未来升级高级别的自动驾驶功能，目前公司新一代高算力自动驾驶域控制器已获得众多项目定点，包括传统自主品牌客户和新造车势力，新项目的规模化量产将成为公司智能驾驶业务快速增长的另一支柱。公司仍将持续、坚定投入研发，持续探索和迭代，向客户提供更安全、高效的智能驾驶整体解决方案。谢谢。 5、请问贵司跟地平线、黑芝麻和芯驰等国内座舱和智能驾驶芯片公司有没有业务合作？ 答：您好！公司主要的芯片合作产商包括英伟达、高通、TI、NXP、瑞萨等，亦与部分国内芯片产商进行合作，谢谢！
--	--

	6、请问高通第三代座舱8155 获得了哪些主机厂的订单？ 答：您好！公司第三代座舱产品已获得长城汽车、广汽埃安、奇瑞汽车、理想汽车等多家主流自主品牌客户的项目定点，谢谢！ 7、智能驾驶、无人驾驶说了好几年了，但未见明显的市场普及，公司领导怎么看待智能驾驶、无人驾驶未来几年的发展？这块什么时候会迎来爆发式增长？ 答：您好！近年来智能驾驶相关技术发展迅速，智能驾驶辅助产品的装配率快速提升，市场规模快速扩大。随着智能驾驶等级的逐步提升，需要整个生态的完善配套发展，包括技术水平、道路基础设施、法律法规等等，这将是一个循序渐进的过程。谢谢！ 8、公司智能驾驶业务主要的车企客户是哪些？目前新增订单情况如何？智能驾驶相关项目今年预计营收可达多少？感谢领导的回答！ 答：您好！公司智能驾驶业务包括吉利汽车、长城汽车、小鹏汽车、理想汽车、上汽通用等众多主流车企。2021年公司获得年化超过40亿元的智能驾驶业务新项目订单。谢谢！ 9、网联服务这块未来的发展思路是？ 答：您好！车载网联服务业务是公司长远发展战略的重要组成部分，公司坚定探索以软件驱动的新型商业模式，为车企、终端用户及生态圈伙伴量身打造商业生态模型，带来全新的价值增长动力。目前公司已实现整车级OTA、网络安全、蓝鲸OS终端软件、智能进入、座舱安全管家、信息安全等网联服务产品的商品化，获得一汽-大众、长安福特、广汽丰田、上汽通用五菱等多个客户订单。谢谢！ 10、请问未来两到三年，海外订单增速和主要驱动因素？ 答：您好！公司坚持“本土国际化战略”，积极推进全球化产业布局，积极搭建全球研发、生产和服务体系，目前已在德国、新加坡、日本、美国等地设立子公司。近年来，公司陆续获得欧洲、北美、日本、东南亚等地的新项目订单。谢谢！ 11、请问公司有没有布局激光雷达？谢谢！ 答：您好，公司始终秉持开放的心态，坚持共享共赢的理念，持续打造产业生态，积极开展多维度、多渠道的共享合作。公司投资参股速腾聚创，在激光雷达领域进行战略合作。谢谢！
--	--

	12、您好，请问下未来5年贵公司的目标是什么？公司会在哪些方面重点布局？哪些方面力争领先？ 答：您好！公司全方位布局智能座舱、智能驾驶和网联服务三大业务群，未来将坚定战略方向，以三大业务群为核心，提供以人为本、万物互联、智能高效的整体出行方案。公司将持续坚定投入研发，打造核心技术竞争力；积极开拓国内外海外市场，聚焦核心客户，构建更完善的客户结构；搭建良好供应链生态，促进合作伙伴共同成长；不断自我变革，持续提升经营效能，提升综合竞争力。谢谢！ 13、英伟达和公司的关系：公司是和英伟达的独家代理吗？如果不是，是否有其他公司会成为英伟达在国内的代理商，对公司业务是否有压力？公司是否也可作为黑芝麻等自动驾驶芯片上代理商？2、下半年基于Orin芯片的超大算力的域控制器能否放量？目前主要是哪几个厂家有项目定点？ 答：您好！公司与英伟达双方无排他协议，公司与芯片厂商开展深度合作主要基于双方在战略、业务、技术等方面的契合，公司与芯片产商之间保持开放合作，良好、紧密、开放的合作有利于双方的快速、健康发展。基于ORIN芯片的大算力自动驾驶域控制器平台，将实现算力大幅提升，可支持实现冗余设计及未来升级高级别的自动驾驶功能，目前公司新一代高算力自动驾驶域控制器已获得众多项目定点，包括传统自主品牌客户和新造车势力。谢谢！ 14、公司2021年获得120亿元订单，其中40亿元为自动驾驶订单。截止目前2022年获得了多少新订单，自动驾驶有多少？ 答：您好！公司自动驾驶业务发展迅速，2022年以来已获得众多新项目订单，谢谢！ 15、您好，请问公司是否评估过英伟达芯片被禁运的可能性？域控制器产品是否有切换到国产芯片例如地平线芯片的备案？ 答：您好！公司管理层高度重视供应链体系的健康、稳定，并积极跟进行业环境，探索风险防控方案。公司与英伟达、高通、TI、NXP、瑞萨等多家外资芯片产商和部分国内芯片厂商均有业务合作，英伟达作为全球顶级智能驾驶芯片产商，与公司持续保持良好的战略合作关系。谢谢！ 16、近年来，产业投资方兴未艾。请问贵司会不会考虑成立
--	--

	投资基金，并以此形式进行产业链布局？ 答：您好！公司积极开展多维度、多渠道的共享合作。2021年，公司投资参股速腾聚创、奥迪威和上海智驾，在激光雷达、超声波雷达和人工智能领域进行战略合作。谢谢！ 17、公司在智能驾驶领域的主要竞争对手有哪些？公司有哪些竞争优势和劣势？ 答：您好，公司的竞争对手包括行业内头部海外TIER1等企业。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、供应链管理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！ 18、请问目前公司软件团队规模，扩张计划，和分工？公司未来如何确保对顶尖人才的吸引？是否在一线城市有研发中心？ 答：您好！公司近年来研发队伍快速增长，其中软件人才占据最主要的部分。公司陆续在新加坡、欧洲、中国南京、成都、上海、深圳、广州等地设立研发分部，通过各研发分部吸纳当地研发人才，谢谢。 19、请问公司的毫米波雷达目前的落地情况和竞争环境如何？今年相关产品能带来多少营收？是否有4d毫米波雷达相关产品？ 答：您好，公司24G毫米波雷达和77G毫米波雷达已量产，公司将持续投入传感器的研发，谢谢！ 20、陈董您好 希望贵司在软件方面加大投入力度包括收购兼并一些有实力的公司 加快蓝鲸系统的迭代速度。 答：您好，感谢您的建议。随着技术的快速迭代和业务量的快速提升，公司将坚定保持高水平的研发投入，进一步巩固和扩大技术领先优势，谢谢！ 21、请问公司的蓝鲸os是否有在具体车型上落地部署的案例？其与华为的鸿蒙车载os是否属于竞品关系？ 答：您好！公司蓝鲸OS终端软件已实现商品，2021年，公司推出新一代智能座舱交互操作系统蓝鲸4.0，该系统以原子化理念设计，以更加智能的聚合语音、创新性的社交主题地图、情景智能，为客户打造了全新的视觉和操作体验，目前蓝鲸4.0系统已在合创汽车的新车型上搭载。谢谢！
--	---

	22、目前疫情对公司生产经营的影响有多少？各生产线的开工情况如何？ 答：您好！今年以来，公司生产经营状况良好，未因疫情导致停产、停工。谢谢！ 23、陈总怎么看待汽车零部件行业今年的发展？增速这块怎么预计？ 答：您好！今年以来，汽车行业仍然收到芯片供应、疫情等因素的影响，但汽车智能化的发展依然迅速，汽车电子产品占整车价值的比例持续提升，汽车电子市场规模持续扩大，为汽车电子行业带来重要的增长支撑，谢谢。 24、请问公司的ipu03和ipu04域控制器平台产品是否只提供基础硬件功能？实车部署的自动驾驶算法由车企或第三方企业提供？ 答：您好！公司向客户提供软硬一体的智能驾驶域控制器产品，谢谢。 25、请问高通8155和8295规模量产时间？8155包括很多友商在内已经量产，是否会对产品毛利率有影响？ 答：您好，公司第三代座舱产品获得长城汽车、广汽埃安、奇瑞汽车、理想汽车等多家主流自主品牌客户的项目定点。另外，公司与高通技术公司达成战略合作，双方基于第4代骁龙®座舱平台，共同打造德赛西威第四代智能座舱系统。该系统支持领先的多屏联动、音效处理和AR等技术，融合多维交互模式，可为用户带来丰富的沉浸式交互体验，以及智能化、场景化的多模态融合体验，将成为乘客与车辆智能连接的重要平台。谢谢！ 26、请问上海疫情对公司产品出货量是否有影响，影响有多大？大概什么时候能恢复？很多芯片企业都集中在上海及周边，请问公司生产是否会受影响？ 答：您好！今年以来，公司整体生产经营正常开展，并未因疫情导致停工、停产，谢谢。 27、英伟达的DRIVE Hyperion自动驾驶开发平台与公司的IPU系统是什么关系？有无竞争，若有？公司如何应对？ 答：您好！英伟达是公司的重要战略合作伙伴，双方在高算力智能驾驶产品领域开展深度合作，自达成合作以来，双方配合默契、成果显著，我们将继续维持良好的合作关系，促进双方的
--	--

	共同发展。谢谢！ 28、我们看到基于L2级别的ipu02已经开始放量，有哪些主机厂已经获得定点？如何看待与Mobileye 在这个级别的竞争？ 答：您好，公司新一代轻量级智能驾驶平台，实现高低速自动驾驶辅助功能融合，目前已获得多家主流自主品牌及合资车厂的项目定点，并在21年底实现记忆型泊车产品的量产供货，随着中国自动驾驶辅助产品装配率的快速提升，该平台产品将为公司带来新的、更大规模的业务增长。谢谢！ 29、陈董您好 贵司在新加坡获得M1牌照后 您能介绍一下公司在自动驾驶算法方面发展状况，谢谢。 答：您好！公司已连续多年投入自动驾驶算法方面的研发，通过前瞻技术研发赋能智能驾驶业务，促使公司在智能驾驶领域的持续领先和快速规模化落地，后续我们仍将坚定投入自动驾驶前沿领域的技术研发。谢谢！ 30、关于液晶仪表和显示模组，德赛西威2022年获得了哪些车厂的订单？ 答：您好！公司液晶仪表和显示模组产品近年来发展迅速，在营收规模和订单获取方面均取得良好成果，2022年以来已获得包括头部自主品牌在内的多个新项目定点。谢谢！ 31、公司今年在新业务开拓这块有什么计划？ 答：您好！公司将按照“聚焦核心客户”这一方向，着力开拓主流白点客户，同时积极推动更多产品线在现有核心客户的配套供货，积极打造更完善的客户机构和更全面的产品配套。谢谢！ 32、公司智能座舱业务目前市占率有多少？与伟世通、大陆集团等相比有什么差异化优势？ 答：您好！公司的多屏融合座舱产品及座舱域控制器业务量快速提升，第二代座舱域控制器已规模化量产，第三代座舱产品获得长城汽车、广汽埃安、奇瑞汽车、理想汽车等多家主流自主品牌客户的项目定点。另外，公司与高通技术公司达成战略合作，双方基于第4代骁龙®座舱平台，共同打造德赛西威第四代智能座舱系统。该系统支持领先的多屏联动、音效处理和AR等技术，融合多维交互模式，可为用户带来丰富的沉浸式交互体验，以及智能化、场景化的多模态融合体验，将成为乘客与车辆智能连接的重要平台。公司将持续通过技术赋能、质量提升、成本优化、优
--	---

	质服务等多个维度，提升智能座舱业务的综合竞争力。谢谢！ 33、感谢管理层的沟通，想了解一下Q1的订单情况？与Q2的展望，上海疫情的影响是什么一个水平？ 答：您好！公司内部已形成有效的疫情防控机制以及疫情影响的应对方案，有效保障公司正常运营。今年以来，公司在生产经营、业务获取方面均表现良好。谢谢！ 34、公司今年在智能座舱业务上会有哪些亮点业绩？ 答：您好，在智能座舱业务上，公司的多屏融合座舱产品及座舱域控制器业务量快速提升，第二代座舱域控制器已规模化量产，第三代座舱产品获得长城汽车、广汽埃安、奇瑞汽车、理想汽车等多家主流自主品牌客户的项目定点。公司与高通技术公司达成战略合作，双方基于第4代骁龙®座舱平台，共同打造德赛西威第四代智能座舱系统。另外，公司信息娱乐系统、显示模组及系统、液晶仪表均发展良好，订单储备充足。谢谢！ 35、2022年公司的研发投入计划是怎样的？ 答：您好，在行业变革背景下，坚定的研发投入更加不可或缺，公司将持续保持高水平的研发投入，进一步巩固和扩大技术领先优势，并为客户提供更多、更快、更好的研发服务。谢谢！ 36、请问陈总，平均给客户每辆车配第三代产品大概是多少钱？ 答：您好！公司产品售价依据不同的性能配置和定制化需求而存在差异，谢谢。 37、目前智能座舱业务新签订单情况和新拓展客户情况？ 答：您好，公司在智能座舱领域领先行业，随着汽车“新四化”的快速发展，新业务增长迅速，整体营收规模、订单规模加速提升，新老技术平台有序迭代，保障领先优势和可持续发展。公司的多屏融合座舱产品及座舱域控制器业务量快速提升，第二代座舱域控制器已规模化量产，第三代座舱产品获得长城汽车、广汽埃安、奇瑞汽车、理想汽车等多家主流自主品牌客户的项目定点。公司与高通技术公司达成战略合作，双方基于第4代骁龙®座舱平台，共同打造德赛西威第四代智能座舱系统。另外，公司信息娱乐系统、显示模组及系统、液晶仪表均发展良好，订单储备充足。谢谢！ 38、原材料价格波动等多种因素影响，目前公司各业务产品
--	--

	是否有相应的涨价？ 答：您好！公司积极协同上下游合作伙伴共同应对原材料价格波动带来的影响，通过经营优化、设计优化、成本优化等多种方式改善产品成本，维持产品价格稳定。谢谢！ 39、缺芯对公司业务的影响有几何？未来在应对这一块上的思路是怎样的？ 答：您好！自全球芯片短缺出现以来，对整个汽车行业带来持续影响。公司管理层一直以来高度重视供应链能力搭建与维护，与众多主流芯片厂商保持长年的良好合作关系，形成具备竞争力的良好生态。自芯片短缺以来，公司积极通过战略备料、设计优化等多种渠道应对缺芯挑战，全力保障对客户的交付。虽然芯片短缺和新冠疫情对汽车行业带来持续影响，但公司生产、销售规模仍然保持持续提升。谢谢！ 40、公司欧洲第二工厂正式投产，新增产能有多少？产能利用率和目前海外业务量情况如何？ 答：您好，德赛西威欧洲公司第二工厂位于魏玛莱格菲尔德基地，占地2700平方米，第二工厂第一批的六条生产线已开始投入生产，随着新工厂的逐渐完善，后续将持续投入更多人力。公司2021年境外销售收入约7.8亿元，占比公司总体营收约8%，同比增长约26%，未来公司将持续坚持“本土国际化战略”，多通道推进全球化产业布局，谢谢！ 41、公司目前与华为存在哪些方面的合作？华为业务带来的营收占比大吗？ 答：你好！2021年，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，谢谢！
附件清单 (如有)	无
日期	2022年4月28日