

证券代码：300825

证券简称：阿尔特

阿尔特汽车技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
参与单位名称	中金公司、嘉实基金、东方阿尔法基金、信达澳亚基金、银华基金、兴银基金、申万菱信基金、农银汇理基金、国新投资、太平洋资管、遵道资产、广州圆石投资、北京诚盛投资、汇华理财、灏浚投资、上海梭罗资产、上海聚鸣投资、上海混沌投资、深圳辅晟资产、上海祺瑛投资、凯丰投资、Pinpoint Asset及其他多位个人投资者
时间	2022年4月28日
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事长 宣奇武 董事、总经理 张立强 副总经理、董事会秘书 林玲 财务总监 贾居卓
投资者关系活动主要内容介绍	对以下问题进行了重点交流： 1、公司在混动系统、滑板底盘、ODM、客户技术授权等方面进行了较多前瞻布，能否请公司分享下公司中长期战略？ 公司经过20年左右的发展，经历了我国汽车从逆向开发

到正向开发的过程，已经为超过60家客户成功研发接近300款车型，在汽车产业链属于Tier0.5的位置。得益于公司的资源与技术优势，我们一直在围绕为汽车企业提供更好的服务构建阿爾特的生态，您所提到的这些板块，都是公司构建阿爾特服务生态的体现，未来会持续完善阿爾特的生态布局。

2、公司2022年Q1业绩下滑的原因是什么？

公司2022年一季度营业收入微幅增长，利润有所下滑，主要由以下几个原因导致：一个是为保障竞争力，研发投入的增加；另一个方面是疫情影响了公司部分项目的验收和潜在项目的洽谈和签约；还有一个就是我们项目多为定制化，不同项目以及同一项目不同节点区间，利润率都会不一样。

3、公司年报中披露了一些订单，未来订单情况能否预计一下？后续能否常态化披露订单？

我们对公司的发展和在潜在订单还是比较有信心的，但是没办法给一个比较准确的数据。

我们也希望在规则允许范围内，更多的向市场传递公司签约项目等信息，但是公司所处行业具有一定的特殊性，公司与客户都有比较严格的保密协议。公司上市以来已经实现在年度报告中常态化披露订单情况，未来会增加披露的频率。

4、想了解一下成都倍力特、ODM等新拓展业务的进展？

成都倍力特和整车ODM都在按计划进行，且都有潜在的客户，后续如有达到披露标准的进展，公司会及时进行披露。

5、公司在人才管理和人才激励方面，有哪些经验和措施？

公司经过多年的发展，尝试过多种管理模式，像日式的部门制，欧美式的项目制等，逐步摸索出了适合我们的事业

部制。我们倡导能者多劳，各尽所能，按劳分配，机制比较灵活，针对不同类型人才，公司会采用不同的激励和管理措施。创业型人才，我们可以为他们搭建平台赋能；高端人才公司的生态可以让他们尽情发挥才能；团队骨干，公司可以通过股权激励等措施给予激励。

另外，公司希望员工不但要出成绩，而且能够工作的快乐，我们的文化氛围为留住人才也起到了很好的作用。

6、公司承接的项目，很多是定制化的，包括我们未来做的很多业务也有很多定制化，是否意味着我们的业务标准化程度不高，定制化业务怎么形成规模？

您提到的标准化确实在提高效率和降低成本上是很多企业发展的关键。其实汽车研发虽然是定制化，但是需要遵循开发流程是相对标准化的，公司已成功研发近300款车型，积累了非常丰富的开发经验和数据库，已经实现标准化的定制开发流程，在规模上并不存在障碍。

7、公司V6发动机今年目标是怎样的？除了现在的量产客户，其他有没有拓展？

公司V6发动机量产已经有2-3年，目前仍处于量产爬坡阶段。其实V6发动机适用场景很多，不只是在SUV、MPV等大排量乘用车上搭载，在混动型中型卡车，重型卡车以及大巴车上都可以搭载，在这些方面，公司也有潜在客户在接触。

8、公司如果顺利开展ODM，利润率会怎样？

整车或者滑板底盘代工，是件比较复杂的工作，但是公司作为一家研发型企业，如果顺利开展ODM业务，虽然承接代工会是一种优势，但是更大优势是能够承接从研发到制造全流程的服务。对于全流程服务这种项目，就不能只看代工

的利润了，公司比较看好这部分业务。

9、公司项目的验收是线上还是线下，疫情是否影响公司项目验收？

公司研发业务成果物的交付基本都是线上进行，验收是线上线下相结合的形式进行。疫情对我们项目验收是个不确定因素，但影响程度还需要看疫情发展的态势，我们现在还不太好评估。

10、公司年报中披露的，年中有望量产的某零部件项目，会受疫情影响吗，预计月销量会有多少？

我们得到的消息没有受什么影响，还是比较正常的，按照计划的时间节奏和数量在推进。

11、滑板底盘具有较高的技术含量，成本也挺高，未来有可能在低端车上落地吗？

虽然滑板底盘目前看还是成本挺高的，但是随着量的提升以及技术的进步，成本也会逐步降下来，并且底盘的使用寿命一般都比较长，后续只升级软件，成本就低很多了。

12、我们前瞻布局的底盘等技术，多久能实现量产？

公司承接的天津揭榜挂帅项目“天津号”用时5个月即完成了研发，最近在天津卫视播出的50分钟纪录片《追光》，就是讲述的阿尔特从项目承接到完成研发的过程，这款车不但是阿尔特主导研发，搭载的也是阿尔特研发的底盘。有兴趣的话，您可以回看一下。

13、对于滑板底盘的核心壁垒，是研发设计更重要，还是成本控制更重要，公司是如何平衡的？

	<p>首先在技术层面，底盘技术门槛很高，需要专业团队很长时间的积累，持续的研发才能够实现。阿尔特在平台研发、悬架转向、动力系统等方面拥有较强的实力。</p> <p>其次是成本控制方面，我们作为tier0.5，成功研发了近300款车型，与高端零部件生产厂家都有很高的合作关系。另外，阿尔特拥有灵活的机制，可以通过引进战略投资者等方式，通过风险共担，利益共享的方式来降低成本。</p>
附件清单	无
日期	2022年4月29日