

证券代码：300969

证券简称：恒帅股份

宁波恒帅股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	☐公司现场接待 ☒电话接待 ☐其他场所接待 ☐公开说明会 ☐定期报告说明会 ☐重要公告说明会 ☐其他：		
参与单位名称及人员姓名	交银基金：白家乐、孙婕衍、郭斐、王崇； 富国基金：孙柏蔚、方竹静、孙权、李元博； 嘉实基金：刘帅、鲍扬； 睿远基金：童卓、杨达治、郑斌； 中欧基金：叶蓓蓓、代云峰； 广发基金：杜威； 鹏华基金：冯升、朱睿； 国金证券：邱长伟、陈传红；		
时间	2022 年 4 月 29 日	地点	宁波恒帅会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：许宁宁； 董事会秘书兼财务总监：张丽君		
投资者关系活动主要内容介绍	恒帅股份董事长许宁宁先生介绍了恒帅股份的基本情况，重点介绍了公司的产品布局 and 战略规划 一、产品方面 目前公司业务可划分为四大业务单元：在电机技术领域，有电机业务、电动模块业务；在流体技术领域，有驾驶视觉清洗系统、热管理系统业务。 在电机技术领域，电机业务单元主要包括后备箱及侧门电机、风扇电机、ABS 电机等产品；电动模块业务单元主要包括隐形门把手驱动机构、充电小门执行器等产品。		

	在流体技术领域，恒帅股份的驾驶视觉清洗系统业务单元主要包括汽车清洗泵、清洗系统产品、智能汽车高级驾驶辅助系统(ADAS)传感器的主动感知清洗系统等产品；热管理系统业务单元主要包括新能源汽车热管理系统的冷却歧管、电子循环泵等产品。 二、技术方面 公司针对电机新技术的的侧重和突破主要包括：1、先进电机的设计应用技术；2、先进电机的材料研发；3、侧重数字孪生（基础材料、工艺工程等方面的仿真）、实验等基础技术开发；4、清晰的技术目标和路线定位，保障技术链、产品更新的持续性迭代。 通过长期积累，公司已在工程能力方面建立了深厚的护城河。现在公司的产品技术壁垒逐步向设计应用技术和材料技术方向延伸。近期公司研发的新技术“谐波磁场驱动电机”和“低齿槽转矩脉动永磁电机”具备较强的竞争力。上述技术可大幅度提高电机的功率密度、提升电机在高低速区间的综合效率降低能耗、突破传统电机的电压上限。目前针对上述技术已提交 3 项发明专利申请。 三、市场方面 公司已经积累了大批优质的整车厂和一级零部件供应商客户。在新产品方面，公司将持续承接新项目、新增量，以技术创新实现客户预期；在老客户挖潜方面，通过全球布局，贴近客户就地研发生产，提升配套份额。公司在美国已购置厂房土地，北美市场将是公司行动的重要方向之一。 四、人力资源保障 公司将根据公司发展战略，以价值驱动、效率优先为导向，重塑内部流程，搭建扁平化的组织管理架构，加快先进人才引进，加强产品研发、工艺工程、自动化领域，
--	---

	实验室、品质管理、工厂运营等方面的人员配置。以接近科技企业的运作思维方式，激励公司各职能部门发挥效能。 公司与调研人员就以下几方面内容进行了讨论与沟通： 问题一：公司年报中提及谐波电机、方形电机、汽车门智能驱动电机，上述电机具体的应用场景？ 答：谐波电机，全称谐波磁场驱动电机。传统电机主要利用基波磁场进行驱动，公司开发的谐波电机通过利用谐波磁场，与传统电机相比，在输出功率相同的条件下，可减小电机体积，实现电机的轻量化，显著节约材料成本。在提升功率密度的前提下，该电机还可提升电压上限阈值，减少逆变器的电能损耗，提升电机的整体能效。该技术的具体实现还需要克服材料等方面的研发难点，公司将持续投入相关方面的预研工作。该电机技术在微特电机和大型电机领域均可应用，在工业领域和汽车领域均有广阔的应用场景。 方形电机主要是公司应客户提升功率密度要求开发的小体积电机，目前主要应用于充电小门执行器。 汽车门智能驱动电机，亦称为电动门电机，主要安装在车门铰链位置，在车主靠近车体一定距离时自动开闭车门，省却了车主开闭车门的动作，实现车门的自动开闭功能。该电机与隐形门把手电机属于整车厂针对车门开闭功能的两种不同解决方案。 问题二：隐形门把手、充电小门领域在国内车型的应用比例在不断提升，公司与国内整车厂是否有相关方面的合作？ 答：公司已经进入较多国内新能源整车厂的供应链体系，清洗系统和电机产品中均有部分产品开始配套，但不同客户的合作进度和合作产品存在差异。在充电小门领域，公司已通过上海依工向蔚来批量供货。在隐形门把手领域，
--	---

	目前较多整车厂的相关产品进入改型或更新换代时期，公司已与较多客户开展合作交流。 问题三：充电小门整个系统的具体构成，以及公司的配套能力？ 答：充电小门系统主要由执行器、饰件、传感器、线束等部件构成，涉及的工艺主要包括注塑工艺、电机制造、喷涂工艺、精密装配等。目前公司主要向客户配套执行器产品，同时具备除喷涂工艺以外的工艺能力。 问题四：公司目前外销客户主要采取的报价方式？受运费上涨的影响程度？ 答：公司针对外销客户主要采取 EXW、FOB 等报价方式，存在少量的 DDP、DAP 等模式，因而海外运费主要由客户负责，公司受相关影响较小。 问题五：公司目前出口是否主要采取外币结算？较多客户系全球化布局，是否因采购地不同采取不同货币结算？ 答：公司外销以外币结算为主，因而会一定程度上受汇率波动影响。针对汇率波动，公司通常与客户约定调价机制，在一定期间内调整结算价格。针对全球化布局的客户，因采购地不同会采取不同货币结算。 问题六：公司现有热管理系统有哪些产品？各个产品的具体进展情况？ 答：公司热管理系统产品主要包括冷却歧管、电子水泵、电子阀、膨胀水箱等产品。其中冷却歧管产品已经实现稳定批量供货，其他产品处于研发或者小批量供货阶段。 问题七：公司针对 ADAS 系统的主动感知清洗系统的具体进展情况？是否开发了新客户？ 答：公司已向部分客户小批量交样并进行路试，具体量产时间需等待客户的测试结果。除已交样客户外，部分客户已在进行系统标定。由于该产品的控制逻辑需嵌入自
--	---

	动驾驶系统逻辑算法中，整个产品开发周期会长于常规清洗系统产品开发。 问题八：公司在北美的布局情况？ 答：公司在北美有较多优质客户，公司清洗系统由于运费因素，出口受到较大限制，通过海外布局生产基地将提升公司清洗系统的增长潜力。公司美国子公司美国恒帅已购置厂房和土地，后续会陆续进行设备投入和产品开发，实现贴近生产。		
附件清单	无	日期	2022-4-29