

证券代码：002906

证券简称：华阳集团

惠州市华阳集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-006

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 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022年5月10日下午15:00-17:00
地点	通过“华阳集团IR”小程序网上交流
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁邹淦荣先生；财务负责人何承军女士；董事会秘书李翠翠女士；独立董事罗中良先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问华阳获得了吉利什么车型的 HUD 定点？</p> <p>答：您好！公司将为吉利路特斯供应 HUD 产品。谢谢！</p> <p>2、增加的存货主要是什么导致的？</p> <p>答：您好！公司 2021 年末存货增加主要是订单增加和备料。谢谢！</p> <p>3、请问，贵公司对应收账款这块都采取了什么措施？回款顺利吗？坏账风险如何？</p> <p>答：您好！公司高度重视应收账款的管理工作，财务部门每周、每月对应收账款进行期后管理并协同业务部门及时跟进账项回收，审计部门定期对应收账款进行审查。2021 年公司超期应收账款减少。同时，公司为主要客户应收账款购买信用保险，尽量降低坏账风险。谢谢！</p> <p>4、新能源汽车业务的订单情况可以介绍一下吗</p> <p>答：您好！公司汽车电子业务及精密压铸业务均为新能源汽车配套，相关订单开拓进展良好，客户包括蔚来、小鹏、比亚迪、广汽埃</p>

安、金康、合众新能源、长城新能源、长安新能源、吉利新能源等。

谢谢！

5、请问公司 HUD 的产能情况。关于未来产能的扩张有什么规划？

答：您好！公司 HUD 产能目前能够满足交付需求，根据业务预测正在扩充新的产能。谢谢！

6、2022 年预计有哪些新产品上市？

答：您好！公司汽车电子和精密压铸业务产品线较多，承接的新项目将持续增加；其中汽车电子产品快速迭代，产品不断延伸。谢谢！

7、一季度的政府补贴主要来自哪些业务板块

答：您好！公司今年一季度收到的政府补贴主要是技术改造资金。谢谢！

8、华阳在 AAOP 平台升级方面投入了哪些资源，形成了怎样的技术积累，长期将产生怎样的协同作用？

答：您好！公司 AAOP 平台通过对硬件抽象封装、软件分层分列、模块标准化实现软硬分离，可全面支持各类车规级硬件，可灵活对接众多车联网生态，可提高研发效率、为客户降低成本，产品已在多个车型上实现量产上市。谢谢！

9、精密压铸业务的扩产情况和 2022 年展望？

答：您好！精密压铸业务预计继续保持较高的增长率。2021 年已经开建两栋厂房，即将投入使用；承接新订单的增幅较大。谢谢！

10、芯片紧缺将在多长时间范围内影响公司业绩？对于芯片的备货情况怎么样？

答：您好！芯片紧缺状况延续多久仍然存在不确定性，对客户的排产产生影响。公司在汽车电子行业深耕多年，与众多芯片厂商形成了良好的战略合作伙伴关系，获得了核心供应商的大力支持。到目前为止，公司生产和交付正常。谢谢！

11、上一年度毛利率较同期有所下降，请问是什么原因造成的？今年的毛利率目标是多少？

答：您好！2021 年度毛利率下降的主要原因是依据国家财政部 2021

年 11 月 2 日发布的“收入准则实施问答”，将公司 2021 年属于履行合同义务产生的运输成本作为合同履行成本相应计入营业成本核算。材料价格上涨等对毛利率也产生影响。谢谢！

12、在驾驶域控制器有何最新布局？

答：您好！公司针对市场不同的需求规划了多种驾驶域控平台，已投入开发。谢谢！

13、面对原材料价格上升，公司产品是否有提价计划？除此之外，还有哪些应对措施？

答：您好！公司通过内部管理改善、与客户共同应对等措施降低原材料涨价的影响，产品销售价格随行就市。谢谢！

14、汽车电子业务的市场份额在什么水平？

答：您好！公司汽车电子业务拥有丰富的产品线和客户群。2021 年和 2022 年一季度承接新订单同比增幅较大，趋势持续向好。谢谢！

15、请问邹董，您认为公司未来三年主要的竞争对手是谁？如何加强自身的竞争优势？

答：您好！公司聚焦汽车智能化、低碳化（轻量化）业务，持续增加研发投入，提升技术竞争力；持续扩大和优化客户结构，提升客户价值；持续进行内部变革，提升运营效率。公司的综合竞争力将持续增强。开放赋能，友商的任何优点都值得我们学习和借鉴。谢谢！

16、公司如何保证技术创新、产品创新以跟上车机更新换代步伐？

答：您好！公司聚焦汽车智能化、低碳化（轻量化）业务，持续增加研发投入，进一步提升运行效率，为客户提供更好的产品和服务。谢谢！

17、长城汽车的域控主要供货的车型是哪些？

答：您好！公司为长城多个车型供应产品，谢谢！

18、最近对于新客户的拓展情况如何，比如新势力车企和合资品牌

答：您好！今年以来，公司主要业务获得长安福特、长城、长安、

吉利、广汽、北汽、奇瑞、东风乘用车、一汽红旗、金康、小鹏、蔚来、合众、滴滴汽车、集度汽车等 20 多家客户的新定点项目。谢谢！

19、和华为的合作听说是战略合作级别，可否说一下具体的合作方式

答：您好！公司汽车电子和精密压铸业务与华为均有多个项目合作。谢谢！

20、公司的研发人员占比高达 34%，这在业内是处于什么位置？未来是否还会持续扩充研发队伍？

答：您好！公司长期重视研发投入及研发人才培养。根据公司战略和实际进程配置研发人员。谢谢！

21、请问公司座舱域控产品在市场上有什么竞争优势，目前获得了哪些车厂的定点项目

答：您好！公司已开发多个座舱域控产品平台方案，能够满足客户的不同需求，已获得长城、长安、北汽等多个项目定点。谢谢！

22、请问公司在精密电子部件业务持续萎缩的情况下打算如何发展？

答：您好！由于技术迭代的原因，公司精密电子业务市场规模持续萎缩，但行业地位没有发生变化，公司将继续为客户提供产品和服务。今后，公司将聚焦汽车智能化、低碳化（轻量化）业务。谢谢！

23、请问公司 2022 年全年的研发投入计划？

答：您好！公司历来重视研发投入，主要用于定点项目的研发和前瞻性的技术研发。2021 年和 2022 年一季度承接订单较大幅度增长，前瞻性的研发投入进一步加大。2022 年第一季度研发费用 1.05 亿元，较上年同期增长 53.79%。谢谢！

24、上市以来，公司前五大客户的销售额一直占比近半，如何避免过度依赖重大客户的潜在风险？

答：您好！公司与主要大客户保持着密切的商务合作，大客户的信誉优良、经营状况良好。公司积极开拓新客户，已经取得明显成效。谢谢！

	<p>25、公司如何应对目前的市场竞争格局，提升市场竞争力</p> <p>答：您好！汽车智能化、低碳化（轻量化）趋势非常明显、市场空间很大。公司将坚持战略引领，通过持续改善和变革，提升发展速度和发展质量，提高综合竞争力。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年5月10日