

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：2023-024

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源：戴文杰、胡书捷、任奕璇、朱傅哲；明世伙伴：朱瑶琪；尚善资产：刘晓鹏；磐安资产：冯罗媛；国泰君安证券：赵水平、吴晓飞、多飞舟、曹诗冉；华宝基金：张金涛、薄玉、郑英亮；海通证券：刘一鸣等 58 家机构人员
时间	2023 年 9 月 7 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：廖维明 证代：蒋瑜
投资者关系活动主要内容介绍	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： 简要说明公司的成本优势？ 答：公司的成本优势主要包括：（1）标准化和平台化的产品战略带来的质量和成本优势。公司在产品的设计、开发和制造过程中采用平台化技术、模块化生产、标准化零部件策略，提高零部件的共用率，有效的提高生产效率、产品质量和降低产品成本；（2）零部件自制。公司在产品的制造过程中不断实

	现核心零部件的自制，向上游产业链进一步延伸，以更好的控制成本和质量，提高产品的竞争力和毛利率；（3）自动化设备自研和自制。公司具备自动化生产线的自主研发、设计及集成制造能力。公司组建了专门的设备研制团队，施行以智能化设备代替人工建立全自动生产线的策略，设备自研自制一方面降低了整体设备的采购成本，另一方面节约了外采设备的调试和定制研制时间，大幅缩短新产品的量产准备时间。 问题二：请问公司谐波磁场电机未来的应用场景？ 答：基于该电机具有功率密度高、体积小、材料成本更节约、电磁干扰少，轴电流腐蚀减少，电机寿命提升等优势，未来具备较为广泛的应用场景。公司进行电机设计新技术应用的研发，将加速研发成果转化，为谐波磁场电机技术创造更多的应用情景，丰富公司产品品类，提升公司整体盈利能力。 问题三：请问公司 ADAS 系统产品的进展情况？ 答：主动感知清洗系统属于公司针对清洗系统领域产品的前瞻性布局，相较传统清洗系统产品，该产品的智能化程度和复杂程度均有大幅提升，在未来高级别自动驾驶领域会有较好的市场前景。公司相关产品已陆续提交客户进行产品路试，随着 L3 级别自动驾驶的加速落地，公司相关产品也在加速产业化，预计部分项目会于今年陆续结束路试进入定点环节。 问题四：请简要介绍未来 ADAS 产品的价值量？ 答：该产品适配未来高级别自动驾驶领域，产品构成主要包括智能清洗泵、液罐、管路、电磁阀、激光雷达清洗喷嘴、摄像头清洗喷嘴等。ADAS 系统的传感器数量较多，需要清洗的点位会远多于传统清洗系统，因而相关产品结构会更为复杂精密，价值量也会更高。 问题五：请问公司海外工厂布局的进展情况及产能规划情况？
--	---

	答：公司海外工厂主要包括美国恒帅及泰国恒帅。美国恒帅主要进行清洗系统产品的配套和相关新产品的同步研发，并逐步布局其他新产品，目前已经陆续有项目定点并进行设备调试和产品开发。泰国恒帅项目已顺利奠基开工，目前正有序建设当中，公司第一期规划在项目达产后将新增 300 万件门类电机、130 万件充电门执行器、130 万件隐形门把手执行器和 300 万件洗涤泵等产能。公司将积极推进美国及泰国生产基地建设，通过海外布局生产基地来提升公司现有产品的增长潜力。 问题六：请问公司二季度各产品毛利率情况？ 答：不同的产品，毛利率的回升情况也存在一定差异。随着原材料价格的趋稳、产能规模效益的提升以及上半年汇率因素等方面的影响，二季度全品类产品毛利率均有收益。 问题七：请问公司电机业务方面未来主要的增长点？ 答：2023 年上半年公司诸多电机品种业务增长迅速，各个品种产品都在各自的放量周期里。在公司现有电机品种中，后备箱电动化的渗透率较高，尾门撑杆电机收入占比较大，其他品种电机整体处于增长周期过程中。收入的增长主要取决于在主要客户中的渗透率提升以及新品种、新客户的拓展。 问题八：简要说明与北美新能源客户的合作情况？ 答：公司通过自身深厚的技术储备、快速的响应速度，以及业内良好的口碑，与客户建立了良好的合作关系。公司与北美新能源客户陆续有新的业务合作在开展，后续将持续以优质的服务、海外生产基地布局不断提高客户配套比例，拓展市场份额。 问题九：简要介绍下公司热管理业务相关的情况？ 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，其中目前最核心的冷却歧管产品业务增速较快，2023 年上半年实现收入 2,907.84 万元，同比增长
--	--

	39.92% 。后续随着客户其他车型的不断推出，整个业务量还会有一定的增长空间。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 9 月 7 日