

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：2023-028

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	华鑫证券：林子健；南土资产：董健挺；
时间	2023年10月11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	<p>公司与调研人员就以下几方面内容进行了讨论与沟通：</p> <p>问题一：请问公司收入结构情况及未来的增长趋势？</p> <p>答：公司主要从事车用电机技术、流体技术相关产品的研发、生产与销售。</p> <p>公司在流体相关技术领域有深厚的积累，已经具备了成熟的系统解决方案配套能力。老客户配套率的提升和新能源客户的拓展会为公司带来稳定的收入增长来源。在流体产品领域，</p>

除了传统清洗系统外，公司还拓展了热管理系统业务，该业务板块会带来新的业务增量。

公司在电机技术方面针对四门两盖领域开发了较多的电机品种，包括后备箱电机、吸合锁电机、磁滞器电机、隐形门把手驱动机构、充电小门执行器等，相关电机将会是公司未来业绩主要增长点之一。同时在部分细分应用场景中由单一电机配套向总成化、系统化产品配套发展，提升单车价值量。

问题二：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。

问题三：请问公司三季度毛利率情况？

答：公司凭借深厚的技术储备、优质的客户结构、极强的研发能力和成本管控能力，综合毛利率保持行业较好水平。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，毛利率已逐步回升。公司将持续开发新产品，同时积极开拓新市场、新客户，提升与巩固公司技术优势及核心竞争力，继续深化实施自动化、信息化改造，提升精益生产管理水平、管理效率、产品良率，实现更优的资源配置，以达到降本增效的目的。

问题四：请简要介绍公司内外销业务的客户结构及产品结构情况？

答：公司内外销业务的比重较为均衡，内销业务以清洗系统和清洗泵为主，清洗系统产品主要客户以国内整车厂为主，与众多知名整车厂及全球知名的跨国汽车零部件供应商在国

	<p>内设立的生产基地进行配套；外销业务主要包括清洗泵、电机及电动模块产品，与众多全球知名的跨国汽车零部件供应商建立了长期稳定的合作关系。</p> <p>问题五：请问公司海外工厂的建设进展情况？</p> <p>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。</p> <p>问题六：请问公司电机业务方面未来主要的增长点？</p> <p>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。</p> <p>问题七：公司的技术研发能力及创新能力如何？</p> <p>答：公司自成立之日起深耕车用电机、清洗泵及清洗系统的研发，多年来在这一专业领域进行了深入的理论研究和丰富的经验积累。公司在积极与客户同步开发新项目的同时，高度重视技术、工艺以及全自动化生产设备的同步研发。积极布局主动安全及舒适配套的微电机系列产品、智能驾驶主动感知清洗系统、新能源汽车热管理系统等领域，为公司未来进一步发展壮大奠定坚实的技术基础。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年10月11日