

证券代码：002870

证券简称：香山股份

广东香山衡器集团股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	广大投资者	
时间	2024年4月3日 15:00-17:00	
地点	全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )	
接待人员	董事、总经理刘玉达先生，独立董事薛俊东先生，财务总监尤佳女士，董事会秘书龙伟胜先生	
形式	网络远程	
交流内容及具体问答记录	与投资者就已披露的2023年年度报告及相关经营情况进行互动交流和沟通，对投资者关注的主要问题进行了答复，具体内容详见附件。	
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	2024年4月3日投资者关系活动交流详情	

## **附：2024年4月3日投资者关系活动交流详情**

1、刘总好，我这边是《泡财经》，请介绍公司在飞行汽车领域的优势！

答：您好，公司深耕汽车领域多年，与国内外的主流主机厂和造车新势力均有深入的合作，技术能力与研发响应受到肯定。公司对新能源充配电产品的前瞻性布局，帮助公司斩获了国内头部飞行汽车公司的订单。未来，公司依托客户粘性和技术优势，有望在该领域继续保持领先的竞争力。

2、客户方面，公司当前主要合作的战略伙伴有哪些？

答：您好。汽车业务方面，均胜群英目前是梅赛德斯奔驰、宝马、大众、奥迪、比亚迪、吉利、蔚来、理想、小鹏、通用、福特、日产等国内外知名整车制造商的全球一级配套商；衡器业务方面，公司目前主要的合作平台及客户包括京东、天猫、拼多多、美的、各大商业银行、amazon、ebay及Wal-mart、Auchan、LIDL、ALDI等国际大型零售连锁集团。

3、简要介绍一下公司充电桩产品有什么样的市场竞争优势？

答：公司充电桩产品有很强的市场竞争力，具体体现在：

- 1、车规级产品的设计和生产能力：公司长期作为主机厂的一级供应商，对客户需求、产品定义、车规级产品的开发和量产有深刻的认识和丰富的经验；
- 2、客户渠道优势：主机厂是充电桩产品最主要的采购方之一，公司客户覆盖了国内外主流主机厂和造车新势力，畅通的销售渠道为公司拓展相关业务打下了良好的基础；
- 3、全生命周期服务能力：公司的充电桩业务包含产品设计、量产、安装、运维、数据服务等，全生命周期的服务能力进一步加深了客户粘性。

4、公司的产品定位有什么市场优势，市场壁垒如何？

答：公司的汽车业务在国内外拥有完善的销售、研发和生产体系，经过多年的积淀，公司基本覆盖了国内外的主流主机厂和造车新势力。在相应的细分市场，公司有很强的市场竞争力，具体体现在：1、长期积累的技术和研发优势；2、全球布局的优势；3、良好的客户粘性和合作深度。

## 5、2024 年公司整体的经营计划是怎样的？

答：您好，根据公司 2023 年年报所披露的情况介绍，2024 年经营计划主要包括以下几个方面：1、发挥全球布局优势，深化全球客户合作；2、贴近市场，推动产品创新；3、提质增效，进一步提升公司运营效率，更多详情请参阅公司最新公告及定期报告，感谢您的支持与关注！

## 6、拉动 2023 年净利润增长的主要因素是什么，公司如何看待其盈利增长性？

答：2023 年，公司的汽车业务发展迅猛，实现了营收利润双增长，一方面是营收规模同比增长超过 20%，公司以智能座舱和新能源充配电产品为主线，紧跟电动化、智能化发展趋势，优化和扩大了客户矩阵，提升了单车价值量，使得营收规模节节攀升，其中新能源配件和充配电产品表现尤为突出，销售收入同比增长 69.89%，成为公司业绩增长的持续动能；另一方面公司盈利能力继续向好，提质增效和精益生产卓有成效，实现了毛利率与净利率的稳步提升。更多详情请参阅公司最新公告及定期报告，感谢您的支持与关注！

## 7、公司所在的行业需要重点关注的 ESG 议题有哪些？

答：公司所在行业重点关注的 ESG 议题如下：1、投资者权益保护：在公司内部建立信息有效沟通的长效机制，充分维护广大投资者的信息知情权；2、员工权益保护：公司始终秉持“以人为本、善待员工”的管理理念；3、供应商、客户和消费者权益保护：公司始终坚持“做有社会责任感的创新型企业”的核心价值观，诚信经营；4、环境保护和可持续发展：公司重点关注安全生产、产品质量、环境保护、资源节约；5、公共关系和社会公益事业。

## 8、过去一年，公司在内部治理方面取得了哪些成效？

答：公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《深圳证券交易所股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》等法律法规的相关规定，不断完善公司法人治理结构、健全企业管理和内部控制体系，深入细致地开展公司治理活动，不断提高公司治理水平，决策机制和沟通机制更加科学合理，提高了公司对各类风险的应对能力，有效防范各类经营风险。

内部治理围绕“本地化、全球化、双轮驱动”的战略目标，在降本增效和全球业务拓展、协作方面取得了突出成绩。

#### **9、公司如何看待当下愈演愈烈的市场竞争，如何保持自身优势？**

答：近年来，国内有更多的厂商进入整车市场，作为零部件供应商，公司主要从以下几方面巩固和扩大公司的竞争优势：1、发挥全球布局优势，进一步整合全球供应链，在客户服务和制造成本端进一步建立领先优势；2、推动产品创新，保持技术和设计领先；3、推动新产品在客户端的销售，提升单车价值量，保持销售持续增长。

#### **10、公司过去一年现金流状况如何？**

答：过去一年，公司资产结构持续优化，盈利质量不断提升，公司实现营业收入 57.88 亿元，净利润 3.19 亿元，经营活动所得现金净额大幅提升至 8.46 亿元，资金安全边际持续提升。

#### **11、公司过去一年采取了哪些措施来提升品牌口碑？市场认可度如何？**

答：您好。在过去的一年里，香山股份获得了客户、权威机构、媒体的认可，在品牌口碑和市场认可度方面取得了显著的进步，主要有如下几点：1、公司一直以来都注重产品质量和服务的提升。公司通过加强技术研发，优化生产工艺、加强售后服务体系的建设，在客户处获得了良好的市场口碑。2、公司积极参与各类行业活动，与业内同行深入交流，共同推动行业的发展，这进一步提升了公司在行业内的知名度和影响力。3、公司充分利用现代科技手段，打造了自己的官方社交媒体账号等宣传渠道。通过定期发布公司动态、产品介绍、行业资讯等内容，向外界展示了公司的实力和形象。感谢您的关注与支持！

#### **12、公司在年报中提到了多项在建项目和新设子公司，请问这些投资计划对公司长期发展的影响，以及预期的收益时间表是怎样的？**

答：您好，公司 2023 年年报所提及的新设子公司主要是为了实施募集资金投资项目“目的地充电场站建设项目”而在各实施地点所设立的实施主体，该项目的更多详情请参阅公司最新公告及定期报告，感谢您的支持与关注！

#### **13、公司在 2023 年的营业收入和净利润均实现了显著增长，请问主要驱动因素是什么？**

答：您好。公司在 2023 年的业绩驱动因素，主要是受益于公司的汽车业务发展迅猛，公司以智能座舱和新能源充配电产品为主线，紧跟电动化、智能化发展趋势，业务结构不断优化，产品竞争力日渐提升，业务规模不断扩大，单车价值量稳步上涨。同时，伴随着客户矩阵的持续优化和扩大，公司的营业收入和盈利水平得以持续提升。感谢您的关注与支持！

**14、您好，请问公司在低空经济，飞行汽车领域是否有相应布局？**

答：您好，公司是国内头部飞行汽车公司的供应商，在充配电系统等领域有紧密的合作。感谢您的关注！

**15、公司在智能座舱饰件和新能源充配电系统方面的投入较大，请问公司如何看待这一市场竞争态势，以及公司的竞争优势在哪里？**

答：智能座舱饰件和新能源充配电系统都是充分竞争的市场，公司在该领域耕耘多年，在市场竞争中处于较为领先的地位，具体体现在：1、长期积累的技术和研发优势；2、全球布局的优势；3、良好的客户粘性和合作深度。

**16、您好，请简要介绍一下公司的销售模式？**

答：汽车业务的销售模式：公司通过了解客户的业务需求，根据客户的产品指标要求、预测销量、定制化需求等进行项目可行性分析并向客户提交项目报价；客户之后会组织竞标和定标，确定公司中标后，公司会与客户签订零部件采购合同与模具开发合同，随后陆续进行小批量生产、测试认定产品、大批量供货；相关产品进入批量生产后，公司会根据客户每年的采购预测安排生产和销售。衡器业务的销售模式：衡器产品的销售业务主要分为国内销售及国际销售，根据不同销售渠道的特点，按是否直接销售给终端消费者或产品使用者分为经销和直销，其中经销按是否为买断式销售又分为买断式经销和代销，即公司销售模式包括直销、经销（买断式）和代销三种模式。在国内电商和跨境电商方面，也同样根据不同平台或合作商的相关销售特点，划分到经销或直销范畴之内。更多详情请参阅公司最新公告及定期报告，感谢您的支持与关注！

**17、公司在智能制造、高端装备领域有何具体表现作为？在新型工业化、新质生产力这一大方针政策指导下有何布局和技术创新？**

答：公司的主营业务是汽车零部件和衡器，在公司的日常生产经营中已经融入了较多的智能制造工具。公司将积极响应国家号召，关注新质生产力、新型工业化相关技术和产品在生产研发中的应用。

**18、年报显示，公司的研发投入有所增加，请问公司在未来的研发方向上有哪些重点领域或技术？**

答：您好。公司目前的研发方向主要包括应用于飞行汽车、新能源汽车的充配电系统产品以及应用于高端品牌汽车的智能内饰和智能出风口产品，同时公司也高度关注智能机器人方向的研究与应用。更多详情请参阅公司最新公告及定期报告，感谢您的支持与关注！

**19、公司的负债水平有所上升，特别是长期借款增加，公司如何管理债务风险，确保财务稳健？**

答：您好。公司的长期借款主要是并购贷款，时间跨度较长，以公司目前的盈利能力及经营产生的现金流净额，可完全覆盖每年的偿还额度。同时，公司也着重强化现金流管理和融资风险管控，优化公司资本结构与融资结构，完善公司资金风险控制制度，使公司的资产负债率较收购初期稳步下降，实现公司的持续和长远发展。更多详情请参阅公司最新公告及定期报告，感谢您的支持与关注！

**20、年报中提到，公司在新能源汽车配件和充配电业务方面取得了显著的成绩，能否详细介绍一下这一业务板块的未来发展规划？**

答：公司新能源汽车配件和充配电业务在过去几年保持了快速的增长，未来该业务的发展规划主要如下：1、成为智能座舱饰件时尚设计师。伴随着汽车智能化升级，消费者对汽车需求层次不断提升，技术迭代推动汽车智能驾驶软硬件升级，公司希望通过运用前瞻性的技术优势和时尚的美学理念持续助力供应链的稳定和创新，为消费者打造美好第三空间。2、成为新能源充配电系统领航者。在汽车行业“新四化”趋势的不断发展下，汽车动力系统正全面向新能源方向转型。公司将继续集中优势资源锚定新能源发展方向，利用最前沿的技术理念，丰富产品矩阵，提高产品竞争力，扩大市场份额；利用先进的运营模式，优化服务策略，加强国际化布局，提升品牌影响力，领航全球新能源事业发展。3、发挥全球布局优势，关注智能机

机器人和飞行汽车等最前沿产品与技术应用，积极加强客户合作深度，不断提升公司的竞争力。

**21、公司在海外市场的布局似乎在加速，特别是在墨西哥和欧洲的业务扩展，请问公司如何评估和管理跨国经营的风险？**

答：您好。公司在欧洲、北美设有子公司或研发中心，属于跨国经营企业，存在跨国经营中不同法律体系、不同制度和宗教等潜在冲突的风险，境内外团队不能有机融合的潜在风险，以及不能对境外子公司实施有效控制的潜在风险等。为应对可能带来的管理风险，公司严格遵照上市企业规范运作指引要求，完善法人治理结构，规范公司运作体系，加强内部控制，强化各项业务决策流程的科学性，确保公司内部控制制度行之有效；公司根据战略需要不断调整内部组织结构，实现扁平化管理，强化职能平台的管控作用；通过持续培训提高公司管理层特别是核心人员的管理和决策能力，并不断完善激励机制，包括实施股权激励计划，加大人才引进、内部培养、扩充人才，调整人才结构，优化薪酬体系，为公司业务的发展储备丰富的人力资本，保障公司持续发展。感谢您的支持与关注！

**22、年报中提到了公司对均胜群英的收购，请问这次收购对公司整体战略和业绩的具体影响是什么？**

答：公司自2020年末收购均胜群英以来，成功驶入汽车零部件行业，公司的经营规模持续扩大，业务结构不断优化，盈利能力全面提升，进入价值上升和放量增长的高速通道。2023年，公司实现营业收入57.88亿元，净利润3.19亿元，均为历史最佳表现。公司将继续发挥自身技术优势、产品优势、客户优势、管理优势，积极拥抱时代，顺应市场，锚定全新航向，开启高质量发展新征程。