

证券代码: 300484

证券简称: 蓝海华腾

编号: 2024-002

深圳市蓝海华腾技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

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 _____
参与单位名称及姓名	线上参与公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 13 日 15: 00-17: 00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：邱文渊先生 独立董事：陈建兴先生 财务负责人：樊鹏先生 董事会秘书：李亚惠女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动问答环节：</p> <p>Q1、 公司目前的主要业务模式是什么？主要的收入来源有哪些？未来是否有拓展新业务或收入来源的计划？</p> <p>A: 尊敬的投资者您好，公司主要的收入来源为新能源汽车驱动产品及工业自动化控制产品，新能源汽车驱动产品客户主要为新能源汽车整车或者系统集成商等企业，主要采用面向客户直接销售的模式；工业自动化控制产品主要采用渠道销售模式，考虑到更好地把握客户和服务客户，部分工业自动化控制产品也采用直接销售的模式。公司将会持续在新能源汽车驱动业务及工业自动化控制业务上研发新产品，不断加强市场拓展力度，以期实现业</p>

务的增长，感谢关注！

Q2、请问公司的股东回报计划是什么？

A：尊敬的投资者您好，公司 2021 年-2023 年分红金额分别为 5,385 万元、7,510 万元、3,337 万元，分别占当年上市公司归母净利润比率为 86.98%、89.76%、138.67%。公司自 2016 年上市以来，公司已累计现金分红 7 次共计 24,536 万元，以良好的收益回报股东。未来公司将切实把握发展机遇，抓好公司各项经营和发展工作，全面提升公司核心竞争力，以良好的效益回报股东、回报社会。感谢关注！

Q3、公司对未来几年的增长有何预期？

A：尊敬的投资者您好，公司主营新能源汽车驱动产品及工业自动化控制产品，目前我国新能源商用车销售渗透率仍较低，特别是新能源轻卡、重卡的渗透率还很低，新能源轻卡、重卡市场未来有一定成长空间；再者随着“三电”技术的成熟促进工程机械电动化发展，未来新能源工程机械的需求有望迎来增长；同时借助国内制造业产业升级及设备更新带来的机会，工业自动化行业有望迎来一定的增长。公司亦将会通过产品创新，深挖市场潜力，拓宽市场销售渠道等方式争取实现业务的增长。感谢关注！

Q4、如何评估当前的竞争格局以及新进入者的影响？

A：尊敬的投资者您好，公司在深入研究新能源汽车产业、工业自动化、低空经济行业现状、发展趋势，以及竞争对手和自身优势的基础上通过夯实研发基础、打牢技术平台，通过不断的产品创新、积极的市场拓展推动公司业务持续稳中向好发展。感谢关注！

Q5：公司在电池管理系统（BMS）和其他关键技术的研发上有哪些新进展？未来研发投资的方向是什么？

A：尊敬的投资者您好，公司暂无电池管理系统（BMS）业务，

公司投资了高能时代（珠海）新能源科技有限公司 1,200 万元，高能时代是一家研发制造全固态锂电池的创新型高科技企业，高能时代分别在日本横滨、中国深圳、珠海设立先进电池研究实验室。高能时代汇聚了来自中国、日本的资深专家团队，全力投身于硫化物全固态电池技术研发，立志成为国内首家全固态电池产品供应商。感谢关注！

Q6、面对原材料成本波动，公司将如何优化成本结构？

A：尊敬的投资者您好，公司原材料供应商总体比较稳定，原材料成本波动不大。前几年受疫情影响，部分芯片采购受到一定影响，近几年公司加大了国产替代，逐步引入国内供应商，成本亦有所下降。感谢关注！

Q7、公司的供应链是否稳定？与供应商和合作伙伴的关系如何？

A：尊敬的投资者您好，公司经过近 20 年的行业积累，具备丰富的客户资源以及良好的市场口碑，与产业链上下游企业建立了长期稳定的合作关系，能够在不同的经济周期和行业周期中稳健经营，目前公司供应链较为稳定。公司将继续拓展和探索与优质客户、供应商等开展合作模式，以实现市场资源共享，协同互利发展。感谢关注！

Q8、公司在品牌建设和宣传推广方面有何计划？

A：尊敬的投资者您好，公司针对新能源汽车和工业自动化产品进行品牌差异精准定位，加快渠道建设和市场开拓，提高服务能力。在国内市场方面，通过收集、整理、分析市场信息，为渠道建设提供重要依据；选择重点行业和标杆客户，加大推动直销业务开展；完善经销商服务能力评价标准，促进产品市场覆盖率提高的同时提升公司的应收账款回收能力。在海外市场方面，加大公司品牌的市场推广力度；加强团队建设与内部经验共享，提升

	产品技术支持和售后服务，针对区域和客户制定细化服务策略。同时，公司也将继续拓展和探索与优质客户、供应商、战略投资者等开展合作模式，以实现市场资源共享，协同互利发展。感谢关注！
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 13 日