

机构调研纪要

会议目的	2024年8月28日行业分析师及机构投资者交流纪要		
参加人	交流机构	广发证券 中信证券 浙商证券 泓德基金 瑞华投资 弘鼎投资 贵源投资 申万宏源证券 西部证券 上海证券 民生证券 中信建投证券 中金公司 朴信投资 红筹投资 中欧基金 东吴证券 国投证券 华安证券 博时基金 华创证券 华福证券 禹田资本 信达澳亚基金 禧悦基金 湘楚资产 玄元投资 汇杰达理资本	
	英搏尔	贺文涛 董事、总经理 梁小天 副总经理、财务总监 邓柳明 副总经理、董事会秘书 卢平 投资者关系总监	
会议地点	网络方式	日期	2024-08-28
讨论纪要			
<p>说明：</p> <p>本次会议就行业和公司的基本情况介绍，并与投资者进行了业绩及相关问题的沟通交流，在此将会上的问答环节做如下记录。</p> <p>Q & A</p> <p>■Q：公司2024年上半年分产品来看，电源总成、驱动总成、电机控制器的收入分别是多少？公司营收贡献靠前的客户分别是谁？与去年相比有何变化趋势？</p> <p>■A：公司2024年上半年实现营业收入10.23亿元，同比增长42.06%。其中，电源总成实现营业收入5.01亿元，电驱总成实现营业收入2.40亿元，电机控制器实现营业收入2.35亿元。</p> <p>公司2024年上半年前五大客户贡献了近70%的营收，前十大客户则贡献了83.5%的营收，主要包括上汽系、吉利系、东风汽车、赛力斯汽车、长城、长安等客户。</p> <p>从营业收入变动趋势上来看，来自上汽系、东风汽车等客户的营收有比较大的提升，同时在外资车企、商用车、工程机械方面，营收都有所增长。</p> <p>■Q：请介绍一下公司电源系统的经营情况。与友商比较，公司电源产品利润率如何变化？</p> <p>■A：公司电源总成产品不仅以三合一总成形式出货，其还是多合一驱动总成的核心组件。2024年上半年，公司电源总成出货37.75万台，居国内第三方前列。</p> <p>目前电源系统第三方供应商排名前四名的都是上市公司，竞争必然存在。每家公司只有在品质和成本等多方面的综合竞争能力提升，才能够健康持续发展。</p> <p>利润率表现方面，与友商相比，首先公司电源总成产品配套多合一驱动总成，在固定资产和研发投入等方面存在差异；其次，从行业客户结构来看，公司电源总成目前在A00级至B级车型上均有配套。</p> <p>公司积极推进可转债募投项目建设，加大高精度自动化产线的投入，对于公司提高产品一致性，进一步获取附加值相对更高的B级、C级车型配套具有重要意义，不仅能够为客户提供更加优质的产品和服务，也能够提升公司的整体盈利能力。</p> <p>■Q：请公司介绍一下上半年新增定点情况。公司产能利用率如何？新产能的建设进度怎么样？</p> <p>■A：公司在2024年上半年，积极响应客户需求，跟进老客户新项目的时候，也突破了一些重点客户。在乘用车领域，公司与东风日产、广汽本田、Vinfast、长安青山、中车时代等合作新的项目；在商用车领域，公司完成了北汽福田商用车、吉利远程商用车动力系统产品量产交付；在非道路车辆领域，公司积极拓展国</p>			

内市场的同时，也获得德国林德叉车、法国曼尼通、韩国斗山集团等国际客户的认可。

对于新能源汽车行业来说，一方面，行业存在明显的上半年和下半年淡旺季的区别，为了保障及时交付，行业基本都是按照最高峰的月度订单需求来进行产能建设规划；另一方面，头部车企对供应商的产能储备有要求，产能建设须提前于市场的订单；此外，随着新能源汽车行业全球化发展，为进一步提升产品性能，提高产品一致性，车企对供应商产线自动化能力要求提高。

优质产能和自动化产线的建设，彰显了公司在产能扩张和技术升级方面的坚定决心，是赢得现有客户信任以及吸引潜在客户项目定点合作的关键所在。公司目前基本完成了首条包含驱动系统和电源系统的自动化产线建设，后续将根据客户的订单情况，逐步增加设备投入，确保生产能力与市场需求相匹配。

此外，珠海三期智能工厂项目已顺利完成主体建设，并有望于 2024 年底建成并投入生产。

公司产能储备的不断增强和装备自动化水平的持续提升，将逐步提高公司的生产效率，进一步增强公司的盈利能力。

■Q：目前新能源汽车动力系统行业的竞争环境如何？公司有哪些应对措施？

■A：新能源汽车行业竞争激烈，主机厂是否会持续把压力传导到上游，公司也在观察，相信市场会逐渐回归到理性合理水平，能够保质保量完成交付的产业链核心供应商，应该会迎来一个合理的利润水平。公司对后续新能源汽车动力系统行业竞争环境的展望持谨慎乐观的态度。

公司作为业内知名的第三方供应商，凭借在电控、电源系统、电驱系统领域较为全面的产品矩阵，展现出了较高的市场适应性和灵活性。公司与各大车企不仅保持着紧密的合作关系，还共同致力于动力系统产品的深度研发与创新。

新能源汽车动力系统行业的发展进入到比较关键的时期，具备高可靠性、高质量，同时具有价格优势的产品有望脱颖而出。公司不断优化质量、成本、交付和服务等核心竞争要素，确保为客户提供卓越的产品体验。同时，在产品设计与技术创新方面，公司也不断推陈出新，加大对产品质量和产品可靠性的投入，为合作车企创造价值，最终将竞争力强、性能优越的产品呈现在消费者面前。

■Q：公司产品矩阵齐全，应用领域也呈现多元化发展趋势，请问公司如何在战略上定位各板块业务？

■A：公司拥有电驱系统、电源系统以及电机、电控等部件产品板块，主要应用于乘用车、商用车、非道路车辆领域。在不同应用领域，公司产品面临的市场竞争环境不同，公司保持技术平台共用的基础上，产品由各自研发团队负责开发，同时各板块业务相对独立运营。

公司电源系统产品不仅以电源总成的形式出货，其还是多合一驱动总成的核心组件，电源系统产品的快速发展，和市场竞争格局有一定关系。从行业销量和品牌口碑来说，公司得到众多客户的认可，未来的发展空间可期。

电驱系统行业有主机厂自供和第三方供应等形式，行业竞争比较激烈，但同时也是产业链核心部分，对供应商的综合能力要求极高。公司电驱系统产品主要应用于乘用车、商用车领域，作为业内知名的第三方供应商，公司与各大车企不仅保持着紧密的合作关系，还共同致力于动力系统产品的深度研发与创新。

非道路车辆领域，公司提供动力域系统整体解决方案，助力非道路车辆技术创新，增强客户粘性。

■Q：公司对农机、勘探、船舶、低空飞行器等行业电动化发展如何看待？

■A：公司产品具有小型化、轻量化、集成化等优势，伴随着农机、勘探、船舶、低空飞行器等行业电动化时代的到来，公司驱动系统和电源系统产品应用领域还将进一步拓展。

目前，低空经济的发展尚处于初期阶段，从国家层面来看非常重视，公司预研团队经过调研和充分论证，也判断未来发展可期，公司将从科技项目攻坚和电驱动系统技术创新等多方面入手，紧密关注并跟随行业的每一步发展。

■Q：公司对于新能源汽车及零部件企业出海怎么看？公司未来 3-5 年的发展目标是什么？

■A：新能源汽车的全球化发展，长期趋势明确，我国汽车出口规模也快速增长。关于零部件企业出海的问题，公司经过反复研讨，认为从公司自身要求来看：一是产品要有明显竞争力，二是产品品质优秀；从外部环境来看：地缘政治、关税等问题，为零部件企业出海增加了不确定性。

公司海外业务拓展，遵循“稳步小跑”的策略，目前通过两种途径来实现：第一种是跟随车企整车出口，

例如上汽通用五菱、上汽大通、合众汽车的出口车型等；第二种是产品直接出口，主要包括乘用车领域与 Vinfast 的合作，及非道路车辆领域与博世力士乐成立合资公司等。博世力士乐拥有全球接近 60 个国家的销售网点，和成熟的售后网络，为公司出海铺垫了一个非常坚实的基础。

新能源汽车产业充满了机遇与挑战，公司直面竞争环境和行业要求，持续专注于新能源汽车动力系统的研发、生产。公司将从持续业绩增长方面和运营质量全方位提升方面，适应行业国际化发展需要。公司希望用“产品力”为整车创造价值，通过 3-5 年的持续努力，获得国际知名车企的产品配套，成为国内领先的动力系统供应商。