

# 机构调研纪要

会议目的	2024 年 10 月 29 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 东兴基金 瑞华投资 弘鼎投资 鼎萨投资 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 上银基金 红筹投资 人寿养老保险 东吴证券 国投证券 华安证券 东方睿石基金 华创证券 华福证券 见龙资产 长承私募基金 百济投资 健顺投资 玄元投资 善择私募基金 恒越基金 太平基金 兴银基金 中邮创业基金 民森投资 明润投资 方圆基金 野村东方国际	
	英搏尔	贺文涛 董事、总经理 梁小天 董事、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	2024-10-29
讨论纪要			
<b>说明：</b> <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 2024 年第三季度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>			
<b>Q &amp; A</b>			
<b>■Q:</b> 请简要介绍公司 2024 年前三季度经营情况？公司 2024 年第三季度产品毛利率回升的原因是什么？			
<b>■A:</b> 公司 2024 年前三季度，实现营业收入 16.07 亿元，同比增长 27.51%；净利润 5,113.64 万元，同比上升 18.74%。其中，第三季度公司实现营业收入 5.84 亿元，净利润 1,642.10 万元，扣非净利润 1,310.21 万元。			
公司产品毛利率回升的原因主要是产品结构的变化。2024 年第三季度，公司电源系统产品营收占比提升，而电源系统产品毛利水平高于驱动系统产品，使公司第三季度整体的毛利率有所提高。			
<b>■Q:</b> 公司如何看待今年又有新的电源系统供应商上市？			
<b>■A:</b> 目前新能源汽车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，各家公司在品质和成本等多方面的综合竞争能力提升，促进了行业的健康持续发展。			
公司电源总成产品不仅以三合一总成形式出货，其还是多合一驱动系统的核心组件，因此，公司在固定资产投资和研发投入等方面与友商存在差异；从客户结构来看，公司电源系统目前在 A00 级至 B 级车型上均有配套，实现了广泛而灵活的配套服务。			
公司在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，进一步获取相对附加值更高的 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竞争力和盈利能力。			
<b>■Q:</b> 请介绍一下公司 2024 年前三季度新增定点情况？公司产能利用率如何？			
<b>■A:</b> 公司在 2024 年前三季度，积极响应客户需求，跟进老客户新项目的同时，也突破了一些重点客户：在乘用车领域，公司已达成与吉利、上汽、长安、东风、长城、奇瑞、江淮、小鹏等车企的长期合作，同时取得广汽本田、东风日产、Vinfast 等车企合作；公司的产品在新能源商用车领域，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，公司在积极拓展国内市场的同时，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。			

受新能源汽车行业淡旺季的影响，为了保障及时交付，公司需要按照最高峰的月度订单需求来进行产能建设规划，所以产能利用率存在季节变化。目前，公司的产能利用率在逐步提高。

随着新能源汽车行业全球化发展，车企对供应商的产线自动化能力和产能储备要求提高。公司正在积极推进新能源汽车动力总成自动化车间建设项目的建设，目标是将其建设成为国内领先的智能化、信息化工厂，满足一流车企的配套要求。

**■Q：公司如何看待新能源汽车动力系统行业的竞争，公司有哪些应对措施？**

**■A：**随着技术的快速发展，多合一驱动系统成为体现车企集成能力、降低成本的重要路径。公司所在行业的友商，拥有的能力有所差异，在驱动系统和电源系统两方面各有侧重。

英搏尔作为业内知名的第三方供应商，凭借在电机控制器、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。公司不仅与各大车企保持着紧密的合作关系，还与其共同致力于动力系统产品的深度研发与创新。

在满足产品高可靠性的前提下，拥有充足的产能储备、先进的自动化制造能力、能够提供高度集成化的解决方案和具有较强成本控制能力的零部件企业，才能更好地满足行业发展需求，迎来规模化发展机遇。

公司始终聚焦客户需求，以高质量的产品力，持续为客户创造价值，致力于成为国际一流的新能源汽车动力域整体解决方案提供者。公司拥有珠海和山东两大生产基地，具备年产百万台套产品的生产能力，在珠海和上海设有研发中心，同时在北京、深圳设有研发部，先进的制造能力、专业的研发团队、完整高效的供应链体系，构建了公司核心竞争力。同时，公司通过不断优化质量、成本、交付和服务等核心竞争要素，确保为车企客户提供卓越的产品体验。

**■Q：公司产品应用领域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、电控等产品矩阵，主要应用于乘用车、商用车、非道路车辆领域。公司完善的研发流程、质量管控体系、实验测试能力获得了较多车企认可；公司产品的小型化、轻量化、集成化等优势也契合了一些新领域的电动化技术发展的方向。

公司保持产品技术平台共用的同时，对不同领域组建专门团队进行产品布局和技术储备，以应对未来市场格局变化。

**■Q：公司对低空经济 Evtol 行业发展如何看待？**

**■A：**低空经济作为战略性新兴产业，受到国家层面来的高度重视。公司积极重视前瞻性技术的研究与储备，经过调研和充分论证，认为低经济的未来发展可期。公司将从科技项目攻坚和电驱动系统技术创新等多方面积极布局相关产品，期待公司的动力系统产品能够助力低空经济 Evtol 行业的发展。