

证券代码：688667

证券简称：菱电电控

武汉菱电汽车电控系统股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：LDDK202109-01 至 03

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国海证券、南方基金、广发基金、前海开源、国信证券
时间	2021年9月6日 2021年9月29日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：龚本新 证券事务代表：刘文娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本月公司接待投资者调研，主要沟通问题如下：</p> <p>1、公司 GDI 项目进展如何？</p> <p>答：今年公司有多个 GDI 项目正在开发，公司现有 8 个汽车发动机台架实验室、1 个排放实验室，尚不能完全满足公司已承接的开发需求。围绕募集资金项目的规划，公司还计划新增约 20 个发动机台架实验室、2 个排放实验室、2 个新能源实验室，以满足国六阶段新法规对排放、低温起步等技术要求的项目需求。预计明年基本完成建设、投产。</p> <p>2、公司展望下半年 N1 类车型是否会持续增长？</p>

答：一般来说每年 9 月份至来年 1 月份是行业旺季。

3、随着国六 RDE 法规的实施，会产生部分车型需要重新标定的市场需求。在这个背景下，公司预计国六 RDE 政策的推进在未来能转换成多大的市场？

答：当初国六法规实施的时候，其中最重要的法规 RDE 法规（即实际道路污染物排放）鉴于技术难度延迟至 2023 年 7 月 1 日实施。RDE 法规的实施要求目前所有的在用车和新开发的车辆都需要按照 RDE 重新实验和重新申报公告。当初国六法规实施的时候，跨国 EMS 企业有多家企业参与，目前已有多家 EMS 企业退出中国市场，个别跨国 EMS 企业研发团队解散，所以 RDE 法规实施时参与的 EMS 企业比国六法规刚实施的时候少了很多。此外，国六法规从 2016 年底公布到 2019 年 7 月 1 日实施，中间有两年半的准备时间，而 RDE 法规实施只给了车企一年的准备时间，而跨国 EMS 企业一年内能够承接的项目是有限的，会挤出很大一部分车型给菱电电控，因此 RDE 法规的实施对行业格局来说是一次重新洗牌。同时 RDE 法规的实施也会给公司带来比较大的技术服务收入。

4、能否介绍一下公司 T-BOX 产品的市场情况？

答：T-BOX 是公司 2021 年新投入市场的产品，目前主要在电动车和极少部分汽油车上使用，未来一两年主要是在重型柴油车市场使用。鉴于对油耗和排放的监控会逐步从公告准入环节移向使用环节，未来所有的汽车都可能强制安装 T-BOX。公司在 T-BOX 领域的核心竞争力来自以下两点，一是来自 T-BOX 与 EMS 的协调，可以做到故障管理和监控，也可以做到远程控制；第二来自 EMS 与 T-BOX 合二为一，降低成本。上述两点对现有的纯 T-BOX 企业非常不利，国际上最大的 TBOX 企业往往也是 EMS 企业。

5、能否介绍一下公司未来的业务布局？

答：公司目前的主要业务类型包括传统车型（EMS、PFI、GDI、两用燃料车型等），新能源车型（GCU、MCU、VCU），智能网联（T-BOX 等）。公司目前在人才和研发资源上对新能源和智能网联业务进行了较大倾斜。

6、公司二季度的盈利能力有所下滑，能否介绍一下是什么原因？

答：二季度毛利润和净利润相对 2020 年有所减少，基本是假象。把销售收入拆为 EMS 产品销售和技术收入来看，产品销售收入和利润增长幅度还是比较大的。技术服务收入下降的主要原因是部分技术开发收入还没有达到收入确认条件，暂不能计入到半年度利润中，预计下半年技术收入就会赶上来了。

7、菱电 N1、M2 类产品未来还有多大市场空间？

答：N1 类市场每年的量大概在 170 万台，目前估计其中还有一部分为柴油发动机。但由于柴油发动机成本一般高于同排量的汽油发动机；而且柴油发动机国六后处理一般为 DOC+DPF+SCR 的技术路径，后处理的成本及故障率远高于汽油发动机；且 N1 类车为商用车，购车人对车辆购置成本非常敏感，一般要求一到两年收回投资成本。所以 N1 类车未来都会转型为汽油发动机。

M2 类市场就是座位数超过 9 座但总质量不超过 5 吨的载客汽车，每年的销量大概为 40 万台。公司目前已经销售的车型中没有 M2 车型，但正在开发的车型中有多款 M2 类车。M2 类车油耗法规参照 N1 类法规，依据质量大小分别适用轻型车法规和重型车法规，但一般 M2 类车总质量低于 3.5 吨，

所以一般适用轻型车法规。

#### 8、主流车企重视降本，菱电如何应对？

答：降本分为技术降本和商务降本。菱电电控的商务政策一般追随跨国 EMS 企业，商务定价一般跟随联合电子和德尔福。菱电电控不采用低价竞争策略，主要依靠服务优势和车型开发速度优势和跨国 EMS 企业竞争。

EMS 行业本质上属于服务行业，在服务上本土企业与跨国 EMS 企业相比具有巨大优势。对主机厂来说，技术降本一般优于商务降本，技术降本的空间更大，一般通过降低发动机配置和降低三元催化器的贵金属含量来实现。主机厂的逻辑是以最低的成本满足国家的油耗法规和排放法规，因为这块来说对消费者来说是看不见摸不着的部分，增加成本对消费者来说没有任何意义。而在技术降本领域，自主 EMS 企业相对跨国 EMS 企业具有明显的优势。自主企业通过标定、服务的投入可以不断摸索满足排放和油耗要求的边界条件，使得主机厂在满足法规的前提下做到成本最优化。

#### 9、明年菱电的市场目标？

答：菱电 2022 的目标市场主要是三类市场。

第一是“大吨小标”的治理会导致原来 N2 类市场中量最大的车型 4.5 吨的蓝牌轻卡从原来的柴油发动机部分转向汽油发动机。目前有两个方向比较确定，一方面由于 4.5 吨的柴油车成本远高于汽油车，载货量被限制后，会转向 3.5 吨的汽油车；另一方面是原来属于 N2 类车的工程车被划为 N1 类车，导致这部分车会从原来使用柴油发动机转向汽油发动机。在未来，重型汽油车国六法规的出台，也会导致一部分 4.5 吨的 N2 类柴油车会转向 N2 类汽油车。

第二，公司进入了使用 GDI 发动机的高档乘用车市场，

会对进入一线自主品牌和造车新势力产生一定的示范作用，使得公司有机会进入上述企业。

第三，上述高档乘用车是混合动力汽车，混合动力技术覆盖了纯电动技术，会对公司开拓混合动力和纯电动车市场产生示范影响。

10、明年菱电能否保持利润增长？刚才所说“蓝牌轻卡”在产品中占的比重会有多少？

答：公司在 2022 年的业绩爆发点比较多，公司在 2020 年和 2021 年增加比较多的技术人员，就是为 2022 年和 2023 年的销售增长做储备。2022 年对公司来说会有多种产品实现突破。第一是公司自 2021 年 3 月份上市后到现在为止，新进入的比较大客户数量是公司历史上的比较大的客户的总和，这部分新客户在 2022 年会产生一定的销售收入，到 2023 年会产生比较大的销售收入。第二是公司进入乘用车市场，打开了最大的一个市场空间，汽车的乘用车市场按单价计算价值量基本上是汽油商用车的 20 倍。第三是公司进入了混合动力市场，混合动力电控系统中电的部分的市场空间基本是汽油机电控系统的二至五倍，意味公司未来的市场空间基本是原有汽油机市场的二至五倍。第四，2022 年是公司在纯电动车电控系统领域收获的一年，多款机型将会产生销售收入，且在纯电动领域树立竞争优势，这个竞争优势主要来自公司在 EMS 和混合动力领域建立的客户资源优势；第五是公司的摩托车业务会在 2022 年有比较大的增量；第六是公司的车联网业务会在 2022 年会有比较大的增量。

11、菱电争取新项目和新客户的核心优势有哪些？

答：相对跨国 EMS 企业而言，公司的主要竞争优势来自技术服务优势和开发速度优势。开发速度的优势来自中国自

	<p>主企业的艰苦奋斗的企业文化，为了满足主机厂的 SOP 时点要求，菱电电控可以 24 小时倒班为客户开发。另外一点，中国自主电控企业软硬件的迭代速度非常快，可以为研发、产品质量不计人力成本投入，所以像菱电电控这样采取正向开发技术路径的企业能够迅速找到问题的根源，产品质量的进步速度非常快，在很多质量指标上已经超过跨国 EMS 企业，如在 ECU、碳罐电磁阀的故障率已经远低于跨国 EMS 企业。同时在技术降本方面，由于自主企业愿意投入研发，自主电控企业的技术降本速度会比跨国 EMS 企业更快。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 10 月 11 日