

证券代码：300825

证券简称：阿尔特

阿尔特汽车技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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	通过“全景·路演天下”（ http://ir.p5w.net ）参与公司2021年度业绩说明会的投资者
时间	2022年5月10日 15:00-17:00
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 张立强 独立董事 姜胜 副总经理、董事会秘书 林玲 财务总监 贾居卓
投资者关系活动主要内容介绍	<p>阿尔特汽车技术股份有限公司（以下简称“公司”）2021年年度报告全文及其摘要于 2022年4月23日在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）披露。为使投资者更好了解公司的发展情况，方便广大投资者与公司沟通交流，公司于2022年5月10日通过“全景·路演天下”平台举行了“阿尔特2021年度业绩说明会”。</p> <p>现将部分投资者问题及管理层答复列示如下：</p>

一、公司业务相关问答

(一) 请问支撑公司业绩持续发展的核心竞争力是什么，公司如何保持领先，以获取市场

尊敬的投资者您好，公司核心竞争优势主要体现在以下几个方面：

1、技术能力优势

- (1) 掌握汽车研发系列核心技术，拥有多项专利
- (2) 前瞻布局汽车电动化、网联化、智能化、数字化关键技术
- (3) 重点开展模块化平台、电子电气架构等前沿技术深度研发

(4) 掌握核心零部件研发制造系列关键技术

(5) 持续高额研发投入保障研发项目开展

2、人才资源优势

- (1) 高比例研发人员配置，技术人员占比近80%
- (2) 拥有成熟的国际化团队保障前沿研发能力
- (3) 完善的人才激励政策
- (4) 持续优化的团队架构

3、业务布局优势

- (1) 整车开发业务覆盖汽车研发全产业链
- (1) 汽车研发关键领域深度布局
- (1) 研发+制造双轮驱动
- (1) 重点布局EE架构、整车平台等汽车发展前沿项目

4、经营成果积累优势

- (1) 拥有强大数据库支撑
- (1) 庞大的客户群体和丰富的车型研发经验

谢谢！

(二) 请问公司未来如何规划？

您好。公司已形成以研发业务为核心基础，以向核心零

部件等研发制造为重要拓展方向，以前瞻布局为突破口的综合性发展业务格局，未来将在现有模式下继续开拓创新。

研发业务是公司多年来最主要的收入来源，汽车全流程研发是公司的基石。在研发业务上，未来公司将继续把巩固和加强整车全新研发及改款研发能力放在首要位置，重点强化新能源汽车相关研发能力提升。并将平台研发以及基于平台的电子电气架构、SOA架构、智能化关键软硬件等核心模块的研发放在突出位置。谢谢！

（三）请问公司是否有员工持股计划？

您好，公司成立以来，已进行多轮次股权激励，上市后继续推动股权激励等激励政策的实施。2021年顺利完成2020年限制性股票激励计划首次授予部分第一个归属期所归属股票的上市工作，并向117名核心技术（业务）骨干授予预留的98万股第二类限制性股票。公司于2022年5月9日已经披露了股份回购计划，所回购的股份将用于新一期的股权激励计划或员工持股计划，但细节公司正在制定过程中。谢谢！

（四）您好 请问新能源车持续涨价对公司业务会有影响吗？

您好。新能源车的持续涨价主要因素是上游供应链成本的提高。但对于阿尔特这个细分领域来说，新能源车的涨价，并且是持续涨价，也是需求端对新能源趋势的买单和认可，有利于行业规模的扩展，新能源车企进一步加大研发投入，因此我认为对我们行业是利好的。谢谢！

（五）为什么这个行业的信息披露总是犹抱琵琶半遮面，让投资者总是猜来猜去！而同个行业国外的投资市场就能做到非常透明，比如美股上市的麦格纳的信息披露就非常透明。这是行业潜规则么，无论是主机厂还是一些其他的行业没公司都是这样…不能改变么？

您好。公司和麦格纳所处的监管环境不同，我们也希望

在规则允许范围内，更多的向市场传递公司签约项目等信息，但是公司所处行业具有一定的特殊性，公司与客户都有比较严格的保密协议。公司上市以来已经实现在年度报告中常态化披露订单情况，未来会增加披露的频率。谢谢。

（六）目前各地纷纷出台氢能源发展文件，阿尔特在氢能源汽车领域有哪些布局和优势？

您好！公司一直在氢能源车的研发上有投入，并积累了项目业绩，亦有新的氢能源车研发项目在谈判过程中。谢谢！

（七）目前公司研发领域都是一锤子买卖，（即是一款车研发完成，后续没有任何收入），公司是否考虑改变商业模式？如何变成持续性收入？

投资者您好，您提到了很重要的商业模式选择，阿尔特的确在考虑，如果天时地利人和都比较匹配的情况下，突破研发业务“一锤子买卖”的现状，通过技术IP投入并在客户整车销售过程中持续形成收入的模式。请关注公司的信息披露，谢谢。

二、订单及项目合作相关问答

（一）林总你好，目前在手的研发订单、零部件订单各有多少？

投资者您好，研发业务板块，2021年度公司签署的订单额达到26.43亿元。截止2021年年报披露日，公司存量的研发业务订单总额为18.48亿元。零部件板块，减速器持续为广汽本田和东风本田量产供货，德国大陆定点的减速器和上汽通用五菱定点的DHT变速箱总成在2021年均已完成样件的研发、试制和试验工作。2022年年中起，上汽通用五菱定点的DHT变速箱有望实现量产。谢谢！

（二）根据最新消息，4月份的乘用车销售同比下降35.5%、环比下降34%，是否会影响公司全年的订单？

您好，整车厂销售端的情况会影响到后续研发项目的定

义内容，但并非一定会影响整车企业的研发投入。某些时候，销售端不理想的情况下，会促使整车厂加大研发投入和车型储备。谢谢！

（三）天津号纯太阳能车是否由你公司主导？以后由谁主导生产开发？

您好，天津号纯太阳能车是由阿尔特主导的，阿尔特很早就具备此方面的能力。谢谢！

（四）您好！我持有公司股票陆续有两年了，想问下阿尔特是否有参与一汽红旗后续的车型合作。

您好，非常感谢您对公司股票的长期持有，一汽是公司的长期合作客户。感谢您的关注！

（五）壁虎新能源现在运营在什么阶段？融资情况能否透露一下，有哪些公司参与？

您好，壁虎将在第二季度完成天使轮融资，研发进展也很顺利，但具体的投融资细节不方便透露，敬请谅解。谢谢！

（六）金瓯与江陵战略合作是针对哪块业务？和宁德的CTC有关系么？

您好，金瓯和江铃都是阿尔特的客户，他们之间可能也有合作机会，但阿尔特并不十分清楚细节。谢谢！

（七）重庆两江基地项目目前什么进度？

您好，目前公司已在重庆两江新区成立全资子公司，重庆阿尔特汽车研究院有限公司，主要从事汽车整车及核心零部件的设计、汽车电子研发、新能源汽车技术研发等业务，也在探索在当地更加深入的合作。谢谢！

三、疫情影响相关问答

（一）请问今年的疫情对第二季度的业绩影响有多大？

您好，二季度已经过去了一个月，最近北京疫情有点反复。北京是阿尔特的总部，EE架构、市场销售、项目策划等核心部门在北京。截至目前，疫情对公司的主要影响是无法

去外地出差，项目前期沟通、合同洽谈、技术交流和数据线下交付，的确是存在一定的影响的。近期有同事逐渐被隔离或封闭在家里，无法出勤。因此，第二季度的疫情影响上最大的不确定性是疫情防控政策是否会升级到要求企业全员居家办公。由于数据安全问题，员工居家办公对技术研发进度会造成影响，并进一步影响项目交付进度。谢谢！

（二）您好，现在疫情防控之下，所有公司都很难，祝公司早日度过难关。

您好，能逆势而上，绝不有所保留；如果做不到逆势涅槃，那也要保持希望，一路向前。谢谢！

（三）目前北京的疫情对公司影响大吗？

您好，北京是阿尔特的总部，EE架构、市场销售、项目策划等核心部门在北京。截至目前，疫情对公司的主要影响是无法去外地出差，项目前期沟通、合同洽谈、技术交流和数据线下交付，的确是存在一定的影响的。近期有同事逐渐被隔离或封闭在家里，无法出勤。因此，第二季度的疫情影响上最大的不确定性是疫情防控政策是否会升级到要求企业全员居家办公。由于数据安全问题，员工居家办公对技术研发进度会造成影响，并进一步影响项目交付进度。谢谢！

（四）您好，请问公司一二季度因为疫情影响的项目验收、洽谈与签约，在年内是否会通过加快进度弥补？公司研发项目平均时长是多久？另公司采用分阶段确认收入的模式，一般来说各节点之间时长是多久？各节点确认收入比例可否透露？

您好，公司当然要在第二季度开始不断弥补项目验收、洽谈与签约的进度，这是一个企业能否在当前抓经济抓疫情、两手都要抓的大环境下的重大责任，也决定了企业的生存发展能力。公司的研发项目都是定制化的，每个项目之间的设计内容和平均时长都有很大差异，从几百万到几个亿的金额，

从一个月到两年都有。分阶段确认收入的模式，各节点之间的时间长度也是根据项目的具体设计要求和难度来决定的，有的节点在一个月，有的会长达半年，周期越长，交付内容越复杂，也决定了收入确认的比例。谢谢！

（五）为何公司面对疫情只有担忧？却没有任何措施？能否加强线上交付？或者异地子公司办公？

您好，面对疫情有担忧是因为大环境存在不确定性，但并不影响公司在小环境内采取各种措施尽可能减少或者规避疫情的冲击。加强线上交付是必须的，但一些情况下会受接收方的影响。谢谢！

四、股价相关问答

（一）持股三年了，公司基本面让我信心持股，可是股价一直暴跌。

您好，首先还是要感谢您对公司基本面的肯定。我觉得阿尔特是个宝藏公司，但因为处于汽车大行业里的细分领域，上市两年来公司的投资者沟通首先是让投资人了解这个细分领域，这需要一个过程。2021年年初开始的新能源汽车趋势化主流化，也推动着我们持续在各个领域进行了战略布局，同时核心零部件的量产增收也在稳步推进过程中，期待能在2022年交出一份给投资者更满意的答卷。股价本身受多种因素影响，阿尔特公司会积极改善公司经营和盈利能力，同时进一步改善投资者价值发现的更好的途径。谢谢！

（二）公司股价从近期高点到现在几乎腰斩。公司有维护股价措施吗？公司是否觉得现在的股价被严重低估。

您好，股价表现是二级市场多种因素综合影响作用的结果，包括但不限于国外局势及全球疫情影响。我们相信公司稳健经营是二级市场良好表现的基础，我们将继续做好公司经营管理、提升公司价值，用更好的业绩回馈股东。同时我们也会以多种方式持续提升公司透明度，帮助投资者更为深

入地了解公司，认识公司的投资价值。

公司主营业务因涉及客户保密等因素，很多领先的核心技术细节不便透露，从而也导致资本市场部分参与者对于公司业务不是很了解的情况，致使对公司发展信心不足。因此希望广大的投资者能够多多理解汽车技术研发领域，我们会一如既往提升公司管理、发展核心技术。

基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司价值的认可，结合公司经营情况、财务状况及近期公司股票在二级市场表现等因素，为了充分展现公司资本市场价值，维护广大投资者的利益，提振投资者对公司的信心，公司董事会于5月9日已通过回购公司股份的方案，详情可关注公司《关于回购公司股份方案的公告》。感谢您的关注！

（三）目前公司股价大幅下跌，作为公司领导层，是否有增持计划？

投资者您好，管理层的确也在讨论此事。作为我个人来说，增持需要有资金支持，我本人目前尚未减持，个人资产流动性也不高，需要筹措。谢谢！

（四）公司股价及时估值偏低，为何股价不涨

投资者您好！ 股价表现是二级市场多种因素综合影响作用的结果，包括但不限于国外局势及全球疫情影响。我们相信公司稳健经营是二级市场良好表现的基础，我们将继续做好公司经营管理、提升公司价值，用更好的业绩回馈股东。感谢关注！

五、零部件业务相关问答

（一）请问公司领导，上市以来就在关注你们，零部件产量怎么一直上不去？

投资者您好，零部件从定点到量产一般具有较长的周期，近年来公司零部件营业收入逐步上量，2021年公司高端零部件实现营业收入6447.65万元。另外，2021年初定点的零部件

项目，自2022年下半年起将逐步进行量产。谢谢！

（二）五菱的DHT是否已经完成研发下线？

尊敬的投资者您好，该项目于2021年已完成完成了样件的研发、试制和试验工作，2022年年中即将进行量产供货，谢谢！

（三）公司零部件板块的技术优势是什么，市场开拓思路是什么，目前市场开拓情况如何？

您好，控股子公司四川阿尔特新能源已掌握新能源汽车动力系统的核心技术，具备各类型减速器、耦合器和增程器的开发、验证和生产能力，能为客户提供新能源汽车动力系统设计、开发、匹配调校、验证等全套解决方案及相关产品生产制造。自主研发的减速器、耦合器、增程器及集成式电驱动系列产品具有轻量化、小型化、型谱化、低噪音、高效率、高承载等特点。耦合器中自主研发的电磁离合器系统已达国内行业领先水平。

控股子公司柳州菱特主要从事发动机研发、制造相关业务，具有多种类型V6系列发动机生产能力。多年来自主研发的6G3系列V6发动机具有大功率、大扭矩、高可靠、低油耗、低噪声、低排放等技术特点。同时柳州菱特具备整机性能开发、机械开发、台架标定、可靠性验证、振动及NVH噪声等试验验证能力，具有较强的竞争优势。

在市场开拓方面，将重点加强现有客户的深度合作。感谢关注！

（四）五菱的DHT是否已经完成研发下线？今年的DHT预计量产程度有计划么？

尊敬的投资者您好，该项目于2021年已完成完成了样件的研发、试制和试验工作，2022年年中即将进行量产供货，谢谢！

（五）在低碳大背景下，V6发动机还有前途吗，为什么

起不来

您好，公司V6发动机量产已经有2-3年，目前仍处于量产爬坡阶段，已经在为北汽相关车型做搭载量产，V6发动机适用场景很多，不只是在SUV、MPV等大排量乘用车上搭载，在混动型中型卡车，重型卡车以及大巴车上都可以搭载，在这些方面，公司都有潜在客户在进行相关技术交流。谢谢。

（六）领导你好：德国大陆定点的减速器何时量产，订单多大，谢谢了

您好，德国大陆项目，量产时间和量产规模，目前尚无确定时间表，但进展顺利。德国大陆是国际知名的Tier1，公司在该项目上将作为Tier2角色，通过该项目公司可借助德国大陆撬动更多主机厂，前景比较值得期待。谢谢

六、ODM业务相关问答

（一）说说收购天津公司的事吧

投资者您好，天津博郡的收购进展目前还是比较顺利的，一方面我们基本上完成了收购标的的业务、财务和法律尽职调查，把整个公司做了一个摸底；同时根据尽职调查情况，形成了第一轮理性报价；我们也在配合博郡股东的债权债务处理流程。目前看，多条路线都在同时顺利推进。谢谢！

（二）看好ODM前景，但一汽夏利历史问题太多了，包袱也很重，收购时除了对价合理外，怎么规避原有公司历史包袱的风险，能斩断吗？

您好，此次的收购是阿尔特和天津西青区政府联合收购，对于如何规避原有公司历史包袱风险这一点，是重大资产收购的重点问题，谢谢您的提醒。阿尔特和天津西青区政府两方面都会派出最优秀的团队，在法律财务顾问的帮助下沟通完成此次收购。谢谢！

（三）您好！天津博郡预计在几月份收购成功？

投资者您好，天津博郡的收购，尽职调查、报价、配合

博郡股东的债权债务处理流程等多条路线都在同时顺利推进，但该标的的收购有其复杂性，所以需要比较长的时间，而且周期不确定。我们的市场开拓、客户挖掘以及其他各项准备也在配合收购进展，提前开展。谢谢！

（四）收购天津博郡能否在近期完成？假设完成收购，博郡是否具备完整生产力？（包含设备和人员）整车代工是否已有潜在客户？

您好，天津博郡的收购，尽职调查、报价、配合博郡股东的债权债务处理流程等多条路线都在同时顺利推进，但该标的的收购有其复杂性，所以需要比较长的时间，而且周期不确定。天津博郡拥有完备的整车制造冲压、焊装、涂装、总装四大工艺及其附属设施，线体自动化水平较好。整车代工已经有潜在客户，和客户的合作细节需要根据该收购的进展和成功可能性逐渐往前推进。谢谢。

（五）请问博俊目前产线的产能是一年多少辆？公司收购前应该做过调查，能讲下吗？

您好，天津博郡年生产能力可达到5万辆，已经做过业务、法律、财务方面尽调，限于相关保密协议约定，不便透露具体细节。感谢您的关注！

七、股份转增及股份回购相关问答

（一）请问贵公司什么时候开始送股？

尊敬的投资者您好，公司将于2022年5月16日召开2021年年度股东大会，按照相关规定，公司将于本次股东大会结束后2个月内完成资本公积转增股本事宜。谢谢。

（二）请问公司，为什么现在启动回购，回购股份有没有什么用途或计划？

您好，目前公司认为公司股价处于低位，估值偏低，同时公司资金比较充裕，并对公司未来长远发展有信心，最近一两年的战略布局，未来也会给阿尔特产生持续的助力；同

	<p>时阿尔特IPO之后所做的限制性股票计划在2021年第三季度授予完成，在阿尔特这种人才驱动型的公司里，有必要进一步延续和丰富激励手段。因此，公司决定在此时进行股份回购。回购后的股份将在36个月内用于员工股权激励或员工持股计划，具体的激励计划正在制定过程中。谢谢！</p> <p>（三）公司拟用1-1.5亿回购股份，价格为不超过29.84元/股，多长时间内完成，若回购期内股价上涨超过29.84元/股，公司是否调高回购价！</p> <p>您好，公司于2022年5月9日召开董事会审议通过本次股份回购方案，回购期限为董事会审议通过之日起12个月内。本次回购股份方案存在回购期限内股票价格持续超出回购价格上限，而导致本次回购方案无法实施或只能部分实施等不确定性风险。感谢您关注！</p>
附件清单	无
日期	2022年5月11日