

证券代码：300643

证券简称：万通智控

万通智控科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与万通智控 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 13 日下午 15:00-17:00
地点	“万通智控投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员	公司董事长兼总经理：张健儿先生 董事会秘书：俞列明先生 财务总监：胡芬华女士 独立董事：杨鹰彪先生
投资者关系活动主要内容	本次业绩说明会采取网络文字直播形式，与投资者就其关心的问题进行交流互动。主要内容如下： 1、问：一，TPMS 传感器毛利率 比同行竞争对手保隆科技高很多，高毛利率的原因是什么？国内外市场占有率是多少？对提高国内外乘用车市场占有率有什么应对策略 和规划？ 二，车联网项目十月份是否能投产，泰国工厂五月开工后未来对公司营收和利润贡献预估能占到多少比例？公司曾表示无汽车黑匣子项目，车联网是否需要黑匣子的数据？ 三，作为一个外贸出口比重非常大的企业，对国内市场有什么计划？中国新能源汽车以及 锂电等发展迅速，有没有考虑学习九安医疗利用已有成熟团队和市场渠道 代理销售新能源汽车产品的打算！ 四，作为杭州财政厅旗下得杭州金控平台 通过增发后占比到 10%左右，公司有没有进一步被国有化的可能？ 五，大华股份投资了零跑汽车 360 投资了合众汽车，公司经常选择银行保本理财，财务能不能做些资本运作项目 投资上下游产业 答：这位投资者您好！您的问题比较多，让我逐一进行简单回复： 1. 我们是国内最早研发 TPMS 传感器的企业，拥有完整知识产权和核心技术，现已成功开发

	乘用车、商用车、摩托车等各类 TPMS 产品，出货量位居全国前三。我们的 TPMS 产品主要销往汽车后装市场，后装市场的 TPMS 产品，需要适配市场上绝大多数的车辆，需要自主开发车辆通讯协议，并在适用到具体车型前编程使用，技术含量相对较高，所以毛利率也会高一些。 2. 车联网是公司募投项目，相关进展已在年报中进行披露。泰国工厂已经进入设备安装调试。 3. 我们会坚持自己的战略定位，做好产品的开发和销售，国内市场是我们下一步的工作着力点。 4. 杭州市金融投资集团有限公司通过参与公司 21 年非公开发行认购公司股份，公司没有进一步被国有化的计划。 5. 公司于 2019 年完成了对德国 Westfalia 的并购重组，我们会关注符合公司战略定位的并购重组机会。 2、问：领导你好，我是公司的长期投资者，公司大部分营收都来自国外，国内随着比亚迪汽车的崛起，给很多汽车零部件厂商带来机会当然也包括公司，请问公司国内客户拓展进度如何？分别新增了那些？目前跟比亚迪有商谈合作？ 答：投资者好！截至目前公司暂未与比亚迪开展业务；国内新能源汽车领域，公司已经同北汽新能源、合众新能源汽车、长安铃木、上汽通用五菱等新能源整车厂商开展直接业务，未来公司仍将积极开拓新能源汽车行业业务。 3、问：美元 欧元资产和现金有多少？美元加息升值 会计准则对增值的美元资产 和货币资金如何处理？ 答：公司 21 年期末货币资金中美元 717 万，欧元 446 万，应收账款中美元 1347 万，欧元 1100 万，其他详见披露在巨潮网的万通智控 2021 年年报全文。美元升值有利于以美金结算的出口产品。公司一直通过各类避险产品规避汇率波动对公司业绩的影响，并严格按照会计准则列示相应财务数据。 4、问：上任董秘李滨促成收购美国 Westfalia Metal 金属软管公司，杭州财政厅杭州金投战投！让公司营收利润几何双增长。董秘有什么工作规划和安排，是否会协助财务总监引入更多战略机构投资者在强制安装汽车黑匣子后政策落地后协助公司车联网项目 加大对大数据处理能力？比如通过引入合作的大众整车厂商或者新能源乘用车新秀长安 特斯拉 恒大汽车 大数据软件公司战投快速筑起车联网项目的护城河 答：看来您一直关注公司的发展，先向您表示感谢！如您所说，李滨总为公司的发展作出了很大贡献，也借此机会向他表示感谢！至于公司后续发展，我们已经有清晰的战略定位和发展方向，会沿着汽车电子和车联网的战略定位往前走。 5、问：2021 年及 2022 年一季度公司销售及利润都大幅增长。但是公司市值只有 26 亿，市值低于很多亏损股，ST 股票，公司管理层有没有思考过这个问题。 答：谢谢投资者的提问！我们重视资本市场的反应，我们更关注公司的战略和业绩增长，从去年年报看，公司找到了自己的赛道，也取得了不错的业绩。我们相信，资本市场会看到我们的努力。至于当前的市值，可能是我们和投资者之间的沟通不够。今天的业绩说明会就是一个很好的沟通渠道，希望大家多支持。 6、问：公司主要产品的市场空间有多少，公司在行业中大概占比多少。国内市场，公司的行业影响力可以排前 3 吗。 答：公司有 50 年的气门嘴生产历史，也是国内最早研发 TPMS 传感器的企业，TPMS 出货量位居全国前三。基于车联网项目开发的车辆网远程信息管理系统，在 TPMS 基础上实现数据集成，拥有 Micro. sp 技术下的低功耗优势，已在可口可乐、亚马逊等美国商用车车队批量安装使用。商用车解耦管路系统由于独有的生产技术和优异的产品质量，市场份额和销售额保持全球重型卡车排气管路系统第一位。 7、问：公司有没有扩大产品范围的规划。否则公司的销售业绩很难有持续增长
--	--

	空间。张总，一个公司过于按部就班，不进就退。希望公司能够尽快做大做强，给投资者带来回报。 答：您说的很对，公司经营也是逆水行舟，不进则退！至于公司的产品范围，都是在一定积累的基础上推出的。当前的产品范围，发展空间还很大，我们更需要做精做优产品，改进用户体验。我们相信，能为客户带来价值的产品，一定能给投资者带来回报！ 8、问：公司有没有想过通过并购重组扩大公司规模，盈利水平，行业影响力，体现更高社会价值。 答：并购重组能扩大公司规模，但不一定提升盈利水平，所以我们对并购重组一直保持谨慎乐观。19 年对德国公司的并购，为公司贡献了利润和客户，取得了预期效益。至于后续有没有继续并购重组的可能，我们会基于公司发展战略的需要，审慎评估。 9、问：最近有股东在持续减持，是不是都不看好公司的未来发展。二级市场本来就很脆弱，公司有没有稳定股价的预案。 答：投资者好，近期股东的减持计划均系股东个人/公司资金需求，并不代表股东不看好公司未来发展。公司力求以稳健的经营和业绩保护投资者，特别是中小股东的利益。 10、问：近年来公司的营收大幅增长，可喜可贺，请问公司业绩增长是否可持续？ 答：感谢您对公司年报的关注！去年公司在四大产品类别上分别取得了业绩增长，特别是 TPMS 和车联网项目。我们会持续努力，也相信市场会给努力者以回报！谢谢！ 11、问：业绩预告显示一季度同比增长近 46%，主要是由哪些原因促成的 答：一季度报中归属于上市公司股东的净利润同比增加 46.14%，主要是 1) 销售额同比增加 15.13% 2) 产品结构引起的利润增加即毛利率较高的 TPMS 产品销售增加。 12、问：公司东南亚厂经营进度如何 答：投资者好！公司的泰国项目从 2019 年开始启动，2020 年开始建设，当前，我们克服疫情影响，正在紧张地进行设备调试，项目进展顺利。谢谢！ 13、问：建议公司应及时处理好投资者、机构的关系。公司是否有规划和安排？ 答：公司将积极通过各类官方渠道，例如互动易、业绩说明会、开展机构调研等，增进与投资者和机构间等关系以及信息的交流。公司欢迎各类投资人对公司进行调研，并提出宝贵对意见，谢谢！ 14、问：万通智控在技术方面的领先性主要体现在哪里？有哪些独有的专利？ 答：感谢您的提问！在去年年报中，我们对此有专门的表述。在此，我再简单做一个回答：在车联网项目上，我们在通讯技术和管理软件上拥有自己的优势，核心是低功耗的 Micro. sp 技术以及在此基础上的传感器和 T-box；在 TPMS 项目上，我们有 15 年的研发经历，可以覆盖 95%以上车型，最近研发的近场通信技术也为客户带来了价值；解耦管路系统拥有独创的产品结构和生产工艺，是全球知名商用车厂的一级供应商。气门嘴也有 50 年历史，在结构件上拥有不少专利，产品质量和稳定性得到客户认可。谢谢！ 15、问：二季度疫情对公司生产影响大不大 答：我们感谢杭州市各级政府在疫情防控中的优异表现，杭州本部的生产经营一直很顺利！上海工厂受到疫情防控的影响会大些，但也一直坚持生产。在本轮疫情中，对供应链的影响会大些，但总体可控！
--	---

	16、问：公司是什么方式才能做到近两年业绩大幅提升的？ 答：2019 年 9 月底公司完成了维孚集团的收购，2020 年的业绩提升主要来自于维孚集团。2021 年由于国外疫情管控政策的放开，业务恢复正常，境外销售有了大幅度的提升。 17、问：领导对公司业务在未来两年的营收增速能否预期一下 答：谢谢！未来是不确定的，不确定中的确定性是我会定期披露报告和财务数据。至于未来两年的营收，就让我们畅想一下吧！ 18、问：材料涨价对公司影响？公司有没有加大投入的想法？ 答：目前材料涨价是全球的普遍问题，公司通过大宗交易锁定材料价格，积极寻找高质量，成本结构优化的上游来降低材料上涨对公司的影响，2021 年在原材料上涨的情况下，公司归属于上市公司股东的净利润增加了 203.24%。公司的投入和投资情况详见 2021 年度公告全文。 19、问：业绩增长幅度很不错，分配方案相对低调很多，请问公司是考虑扩大生产吗？ 答：投资者好，公司 2021 年度利润分配预案是根据公司的现金流、后续投资、行业宏观因素等综合考虑后制定的方案，公司董事会及独立董事均认为该方案符合相关法律法规，并保证了全体股东，特别是中小投资者的利益。 20、问：有没有采取一些措施进行成本优化及产业提升 答：作为制造业领域的公司，我们开展了成本持续优化项目。具体措施主要有：1) 通过设备改造和智能化制造提高生产率，降低成本。2) 通过自产和委外成本的比较，把一些非核心工序外包。3) 通过工艺改造在保证产品质量情况下进行成本优化（替代料），铜铝等材料在低价时进行商务谈判锁定价格，降低材料成本。 21、问：TPMS 传感器现在国家已经开始车辆出厂必须强制安装了么？这块业务公司市占率如何？ 答：自 2020 年 1 月 1 日起，国内所有在产乘用车开始实施强制安装要求。公司充分利用自身产品的技术优势，已与国内整车厂北汽新能源、合众新能源汽车、长安铃木、上汽通用五菱等开展业务，逐步增加在国内市场的市场份额。 22、问：您是怎么看待汽车零部件业务未来的发展的？多元化对公司的驱动有哪些？ 答：汽车零部件业务会随着汽车业务的发展而发展，就大方向而言，应该是智能化和网联化。我们也是紧紧抓住智能化、网联化的发展方向，大力推进汽车电子和车联网业务。至于多元化，我们一直持有谨慎的态度，坚持主业，专注主业。我猜你想说的应该是德国公司并购，第一他还是属于汽车零部件这个行业，第二他是全球知名商用车的一级供应商，而这批客户也是我们其他产品的目标客户，双方还有协同效应。 23、问：公司车联网信息系统业务目前下游的需求情况怎么样？ 答：谢谢您的关注！公司车联网业务针对的是商用车车队管理需求，新开发的 PPM 传感器和 T-box 有效解决了管理痛点，可口可乐、亚马逊、普利司通、固特异等世界知名公司的车队已开始批量采购。全球的商用车车队市场空间，让我们对未来的发展充满信心。我们相信，只要是为客户带来价值，就能为投资者带来回报。 24、问：未来研发费用投入计划是怎样的 答：作为制造业，公司一直把研发放在首要位置，在过去的几年中研发投入一
--	--

	直稳步上升，未来几年公司的研发投入计划也呈上升趋势。 25、问：公司有没有关注投资人的想法？公司领导近期有没有提振股价的计划？ 答：我跟您的想法一样，希望市场基于公司业绩给予合理的市值。但我会尊重市场的选择！ 26、问：我想问一下公司近期募集资金的项目年产四十万根的柔性金属排气软管情况？ 答：公司“维孚金属制品（上海）有限公司扩建项目”于 21 年基本达到预期效益，后续还将实施进一步的设备投入。由于受上海疫情影响，募投项目的计划期限延长至 2022 年 12 月 31 日。随着国六排放政策强标的实施，气密解耦管路系统具有很强的市场竞争力，公司有信心通过此次募投项目的实施为投资者带来回报。
日期	2022 年 5 月 13 日