

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：2022-003

投资者关系活 动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他	
参与单位名称	中金公司 常菁 中金公司 袁牧 中信建投 陶亦然 中信证券 王诗宸 华泰证券 陈爽 华泰证券 边文姣 广发证券 陈思宇 兴业证券 薛伟刚 国盛证券 吴天元 浙商证券 刘欣畅 中泰证券 毛葵玄 民生证券 张永乾 民生证券 郭雨蒙 方正证券 仇百良 方正证券 姜肖伟	方正证券 于尚民 开源证券 姜煦洲 首创证券 龚启萌 南方基金 麦骏杰 东方阿尔法 蔡紫毫 东方阿尔法 高丰臣 圆石投资 杨一鸣 圆石投资 刘海军 宏道投资 季巍 益恒投资 田黄达 骁勇芳华 杨磊 衡信资本 郭海珍 衡信资本 王子晗 中宏国泰 蔡兆艺 梭罗资产 余仁	梭罗资产 刘俊炜 梭罗资产 周志愿 南土资产 胡孟汉 弈鸣基金 钟筱慧 三登投资 盛晓红 电科投资 吴劭敏 电科投资 刘晨光 电科投资 王茜莹 融通基金 张婷 方圆基金 陈方泽 浙江旌安 韩慧某 仓红投资 刘致文 红洋投资 帅为 (排名不分先后)
时间	2022年7月7日 13:30-16:00		

地点	四川阿尔特新能源汽车有限公司
上市公司接待 人员姓名	四川阿尔特负责人 傅彬 阿尔特监事会主席 李奎 阿尔特董事会秘书 林玲(电话交流) 阿尔特证券事务代表 何娜 阿尔特投资者关系负责人 郝世奇 阿尔特董办 唐克琴
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>四川阿尔特负责人傅彬总对公司业务进行了介绍，现场就零部件业务进行了交流，并带领投资者参观生产线。公司董事会秘书林玲总线上就阿尔特整体业务及发展与大家进行了交流。本次调研交流的重点问题如下：</p> <p>一、关于四川阿尔特和零部件业务</p> <p>1、四川阿尔特负责人傅彬总对四川阿尔特的介绍</p> <p>四川阿尔特是由阿尔特控股，成都先进制造和龙泉投资参股的一家新能源核心零部件研发制造公司。主营业务主要是致力于新能源汽车动力系统的设计、研发、生产及销售业务。现在的自主产品主要是减速器和耦合器，同时会为主机厂提供一整套的动力总成的解决方案。公司2016年成立，2017年即获得本田的减速器定点，并在2018年开始量产减速器。现有两条总装线，目前公司减速器和耦合器客户有三类（合资车企、自主汽车品牌、国际头部Tier1）。</p> <p>2、公司为什么不做机械加工，只做研发、集成制造和整合？</p> <p>一、国内相关供应链资源是一个过剩的状态。二、公司有非常强大的供应链管理能力和能力。我们现在买零件的过程，实际上不仅是买零件，而是协同供应商进一步提高生产能力和精度，提高品质理念。我们和产业链上下游并不是简单的买卖关系，而是跟他们共同合作，共同把产品质量进行提高，同时确保我们产品质量的合格率。另外，出于</p>

企业发展的角度来考虑，我们现在主要做产业链的前端设计开发和总装这个环节，因为它的附加值会更高一些。

3、市场上也有一些多合一动力总成产品，公司的多合一动力总成产品的客户类型主要是哪些？

现在市场上确实有不少多合一的产品，但是在220千瓦数量级上，且真正进入到量产阶段，能够稳定供货的产品其实很少。220千瓦实际上就相当于传统的3.0t的发动机这么一个量，所以它搭载的车型一般都是b级以上的车型，主要是针对SUV等一些大型车。我们这个产品也是在研发阶段，现在并没有进入量产。我们产品的特点是我们不是一个单纯的驱动产品，车的热管理和域控制的一些理念也加进去了。亮点是在高度集成，更加模块化，能够为主机厂减少一部分二次开发的费用，减少芯片的使用量。从目前测试数据来看，我们产品表现出来的参数和市场上已有的产品比对，是有一定优势的。

4、公司所生产的产品都是自研的吗？

是的，我们所生产的产品都是自主研发设计的，包括底层架构，包括上层的下面的应用层全是我们自研的。其中域控制这块是我们阿尔特集团公司研发的，集团公司有专门针对控制领域的研发团队。

5、零部件业务的竞争激烈，阿尔特做零部件的优势主要体现在哪些方面，或者说公司能够打动客户采购我们产品的卖点是什么？

我们公司有严格的QCDS管理体系，我们的竞争力在Q（质量）、C（成本）、D（交付期）、S（安全）方面都有体现。

6、想问下公司是怎么拿下国际头部零部件Tier1德国大陆减速器定点的？

德国大陆当时要做平台化的项目，针对减速器产品在

整个全球进行战略伙伴的寻找，他们制作了比较全面的评估体系，在德国总部开展竞标。我们公司经过层层筛选，是中国两家被邀请参与竞标的企业之一，并最终拿下减速器产品的定点。

7、拿下德国大陆的定点之后，我们再拿下企业定单会更容易吗？

可能会是个加分项，但是不会让我们进入到其他车企更容易一些。因为其他车企在考核公司的时候，在做像动力总成考量的时候，第一要考虑技术实力，而且是多维度的，并不是单一某一个产品，而是综合性的技术能力，包括再研发的能力，另外是生产能力和供应实力，现有客户是供应实力的一个参考，我们更多的还是依靠综合实力赢得客户。

二、关于阿尔特整体业务及发展

1、公司滑板式底盘业务推进的怎样？

阿尔特策划滑板底盘有很长时间了，我从战略往细节上来讲一讲滑板底盘的事情。阿尔特为什么会做滑板底盘？基于两个原因，第一个原因是我们公司创立已经有20年的时间了，这20年我们为整车汽车成功研发了近400款车型，这些车有新能源汽车、燃油车，在这个过程中，阿尔特底盘能力和底盘的数据得到了很好的积累。

第二个原因是我们认为在新能源时代，更多的智能化和核心的技术会往底盘上进行模块化的集中。我们作为整车研发企业，很早就捕捉到了这种趋势，并很早的时候就布局了底盘。

虽然大家都知道滑板底盘，其实我们自己内部认为它是将来一个不断迭代的超级底盘，这样的一个超级底盘上会有整个转向、操控、域控，还有智能化、无人驾驶以及能源和一些控制的集成。我们公司关于滑板式底盘的几块

业务推动的都比较顺利。

2、公司整车研发业务，除国际型客户外，在国内比如陆续进场造车的科技公司或者大型整车企业等类型客户的拓展上进度怎样？

公司的客户群体分布比较均匀，有国际型客户，有合资公司，有自主品牌，也有科技型企业。公司针对不同客户的不同需求，有不同的解决方案。对于需求比较高或者订单量越来越大的客户，我们有些会成立子公司，有些会专门成立事业部进行定向服务。对于大型客户，我们事业部人员可能达到几百人的规模。

3、公司人员招聘计划可以分享下吗？

公司对人力资源部没有要求招聘上限，我们欢迎更多有志于从事整车研发及公司相关业务的人才加入阿尔特。近期就有不少毕业生陆续入职。

4、公司参与设立的壁虎科技，目前是在融资吗？

是的，壁虎科技正在进行天使轮的融资，进展的比較顺利。该项目会在深圳落地，当地政府对该项目也比较重视。

5、上半年疫情的反复，可能对公司的项目签约和交付验收有一定的影响，比较好的是，咱们作为研发型企业，在疫情缓和后，恢复的也会比较快，虽然不能分享具体数据，能否大概介绍下公司上半年的业绩情况？

说实话在上半年疫情最严重的时候，我对公司业绩还是非常担心的，但是现在回头看，阿尔特还是比较充分的展示了应对困难的韧性。我们在上半年结束后，大概梳理了下，可以说虽然上半年业绩可能不会太好，但是也不会太差，投资者们不用过于担忧。

6、公司在尝试开展的ODM业务，与国内目前汽车行业的代工有什么不同？

	<p>我们还是基于独立第三方的定位来开展ODM业务的，不会和某一家客户强绑定，希望可以帮助更多有需求的客户把车研发并生产出来。</p> <p>7、您觉得ODM业务的市场趋势是怎样的，成熟市场燃油车做整车ODM占比大概多少？</p> <p>其实我们在公司IPO之前就在关注ODM，但是当时时机不成熟。收购天津博郡股权是公司开展ODM业务比较好的契机，并且我们已经有一些意向客户。我目前没有国际上的数据，不太好回答ODM市场占比的情况，但是大家可以看到像麦格纳等企业，在ODM上已经实现的比较成功。另外，中国是全球新能源汽车市场的领先者，新能源市场ODM的需求和国际市场传统燃油车ODM需求也不太具有可比性。</p>
附件清单	无
日期	2022年7月8日