

<p>要内容</p>	<p>一、董事会秘书俞列明先生向各位调研人员介绍万通智控的基本情况。</p> <p>二、互动交流环节：</p> <p>1、怎么评价公司上半年度经营情况。</p> <p>答：</p> <p>上半年，公司实现销售 54,892.69 万元，同比增长 9.09%，归属于上市公司股东的净利润 7,162.06 万元，同比增长 44.51%。这一结果反映的，是公司的产品结构得到持续优化，高毛利产品销售额增长比较快，低毛利产品销售增长比较慢。</p> <p>分产品类别看，车联网产品上半年销售额 4,029.1 万元，同比增长 1,190.44%，毛利率为 59.88%；TPMS 上半年销售额 8,887.03 万元，同比增长 10.41%，毛利率为 48.70%；金属软管和气门嘴业务较去年同期相比基本保持稳定。</p> <p>2、公司的车联网业务维持了高速增长，毛利率也比较高，其主要原因是什么？下半年有望持续吗？</p> <p>答：</p> <p>公司车联网业务的应用场景是商用车车队管理系统，其核心产品 PPM 传感器和配套接收机，主要优势是使用 Micro.Sp 技术实现了无线传感器射频通信的超低功耗。对客户而言，完成了 TPMS 传感器从轮胎内装向轮胎外装的转变，节省了安装工时费。维持高毛利的核心在于技术领先。从市场端看，这块业务受到了市场高度认可，目前在手订单比较饱满，其主要局限在于芯片供应。目前，我们正在通过各种努力缓解芯片供应问题，下半年有望保持持续快速增长。</p> <p>3、公司的 TPMS 业务保持了一定增长，但增速比去年同期下降不少，主要原因是什么？下半年的增速会有比较大的改善吗？</p> <p>答：</p> <p>公司 TPMS 业务主要服务于乘用车后装市场，目前的市场空间主要在欧美，销售方式主要为经销。从市场端看，美国已进入售后替换的平稳期，欧洲即将进入换装高峰期，中国还处在换装前期。</p> <p>上半年的 TPMS 业绩，主要受两个方面影响，一是受全球经济环境影响，经销商去库存意愿比较强烈；二是去年同期由于疫情和海运影响，经销商堆库存放大了同期基数。所以，今年增速下降会多一点，但从 20、21、22 三年看，复合增速还是可以的。从消费者端来看，TPMS 作为汽车安全产品，其售后替换的消费支出虽然会受经济环境的影响，但偏刚需。</p> <p>下半年，经销商基于对经济环境的判断，依旧希望将库存维持低位，但会在消费者端的支持下保持一个合理增速。同时，我们新开发的低功耗蓝牙 TPMS 会有增量贡献。从中期看，公司 TPMS 产品的竞争力在持续增强，随着经销商库存回归正常和云编程产品放量，后续增速值得期待。</p> <p>4、公司的金属软管业务销售额 2.8 亿，同比下降了 3%，其主要原因是什么？</p> <p>答：</p> <p>公司金属软管业务主要产品是发动机到尾气处理箱的连接管，主要客户为商用车整车厂，其销售额受商用车销量影响比较大。</p> <p>上半年看，欧洲重卡销量与去年持平，北美是去年的 50%，中国是去年的 40%。我们这一业务板块的销售结构，欧洲约占 70%，中国约占 20%，北美约 10%，欧</p>
------------	---

	<p>洲的销售额在去年基础上有小幅增长，中国和北美销售额都有下滑，但下滑幅度比整车要好些。所以，合并后的数据，金属软管业务销售额比去年同期下降了 3%。</p> <p>5、公司的气门嘴业务销售额 1.3 亿，同比去年略有增长，但毛利率下降了 8.85%，主要原因是什么？</p> <p>答：</p> <p>气门嘴业务的主要原材料是铜，生产成本会受大宗价格波动影响。在 2020 年铜价比较低的时候，我们做了 500 吨库存，但这些低价铜在去年年底已用完。目前使用的铜材是按市价购买的，成本相较库存铜上涨约 20% 左右。摊到整个产品上，毛利率会下降 10 个点多一些，受汇率波动的对冲，整体毛利率下降了 8 个多点。</p>
日期	2022 年 8 月 28 日