

机构调研纪要

会议目的	2022 年 10 月 24 日行业分析师及机构投资者交流纪要		
参加人	交流机构	东吴证券、安信证券、华安证券、华创证券、方正证券、中信建投、申万宏源、方正证券、信达证券、广发证券、广发基金、上投摩根、招商基金、银河基金、富兰克林基金、景顺长城、中邮基金、华夏基金、华商基金、工银瑞信基金、中欧基金、农银汇理、国寿安保、大家保险、光大保德信、睿远基金、敦和资产、同犇投资、玄元投资、源乐晟资产等 358 家机构，524 人次参会。	
	英搏尔	总经理：贺文涛 财务总监：梁小天 副总经理兼董事会秘书：邓柳明 投资者关系总监：卢平 证券代表：徐惠冬	
会议地点	线上会议	日期	2022-10-24
讨论纪要			
<p>说明：</p> <p>本次会议就行业和公司的基本情况介绍，并与投资者进行了业绩及相关问题的沟通交流，在此将会上的问答环节做如下记录。</p> <p>Q & A</p> <p>■Q：请简单介绍一下公司，并回顾一下公司 2022 年第三季度及前三季度业绩情况。</p> <p>■A：公司专注于新能源汽车动力系统领域研发生产，目前已经形成了从 A00 级车型到 C 级车型的全系解决方案，以电源系统，电驱动系统和电机、电控单体产品为核心的产品矩阵。公司在 2022 年前三季度实现 13.77 亿的营业收入，同比增长 202.53%，净利润也快速增长，实现净利润 3,255 万元。其中第三季度公司营业收入 5.08 亿元，增速 257.3%，同比大幅增长。</p> <p>公司 2022 年三季度重要事件回顾：</p> <p>第一是公司上市近 5 年来，完成首次非公开发行股份事项，为公司未来实现宏伟的营收目标和实现产能扩张，提升公司装备自动化能力和实现产品平台化交付打下良好的基础。</p> <p>第二是山东菏泽二期生产基地已经动工，相关的基建都在快速推进当中。</p> <p>第三是公司众多定点项目在三季度迎来了量产，目前产能正在进一步爬坡。</p> <p>以上事项为公司营收的持续增长和公司产品矩阵的进一步丰富，提供了有力保障。</p> <p>■Q：公司第三季度收入及利润水平环比降低的原因？</p> <p>■A：第三季度同比还是有大幅增长，与 2022 年第二季度收入比较，环比略有下降，系正</p>			

常波动，另一方面，目前公司产能储备充足，可以满足车企快速增长的订单需求。

盈利水平下降主要有以下原因：

1. 公司目前新能源汽车配套产品利润还处于较低水平，但是总成产品占比迅速提高，收入结构有所变化拉低了公司整体毛利率水平。

2. 上半年原材料价格上涨，导致第三季度销售的产品对应结转的成本有所提高，从而导致毛利率有所下降。

■Q: 目前总成产品毛利率不高的情况何时能改善？

■A: 总成产品毛利率预计明年上半年有所改善。主要改善路径如下：

1. 公司通过技术降本，提高产能利用率，实现盈利能力的回升。

2. 公司加大和供应商的商务谈判，并且对大宗物料价格进行了锁定，争取降低原材料采购成本。

3. 公司正在快速投入自动化装备，实现平台化交付，减少备货和提升产能利用率。

4. 在公司后续产值快速增长的情况下，公司人员并非同比例上升，相关费用率会有一定的下降。

■Q: 接下来公司的客户结构是否会有较好的变化、产能储备情况如何？

■A: 目前公司客户结构比较均衡，自主品牌销量前十的主机厂大部分都有技术交流和业务往来，营收贡献在 2 个亿左右的客户较多，明年会有进一步增长的潜力。随着上汽通用五菱混动的放量、上汽大通物流车、商用车项目的量产，上汽系的收入会大幅增加；吉利也有多款产品进入小批量阶段，收入增幅较大；新的客户也在密切进行技术交流和项目对接中。目前公司产能储备充足，可以满足客户的快速增长需求。

■Q: 对接下来电驱动系统行业的竞争格局的预测，竞争会不会继续加剧？

■A: 目前不管是主机厂还是第三方零部件厂家，低价竞争现象存在，但市场化竞争还是趋于理性。

主机厂主要考量公司的产品竞争力，保供及量产能力，不单单只考虑价格。

■Q: 功率芯片 IGBT 第四季度的供货情况能否有所改善？

■A: 公司在 IGBT 方面的供应情况会在四季度大幅改善，到 2023 年一季度后基本不会缺货。目前与供应商有签订长期采购协议、保供协议。另一方面，公司在快速推进功率芯片的国产化，公司会继续和国际、国内品牌供应商密切合作，解决 IGBT 供应紧张的问题，打开快速发展中的制约问题。