

# 机构调研纪要

会议目的	2023年4月21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 中信建投 申万宏源 天风证券 民生证券 广发证券 浙商证券 国信证券 中金公司 安信证券 安信基金 金信基金 国泰基金 天风证券 上银基金 鑫然投资 光大保德信基金 嘉实资本 中邮基金 大成基金 永安国富基金 红筹投资 汐泰投资 凯基证券 中国人寿资产 国华人寿 惠升基金 清水源投资 明世伙伴基金 贝莱德基金 路博迈亚洲 工银国际基金	
	英搏尔	董事长：姜桂宾 董事、总经理：贺文涛 副总经理、财务总监：梁小天 副总经理、董事会秘书：邓柳明 投资者关系总监：卢平 证券事务代表：徐惠冬	
会议地点	线上	日期	2023年4月21日
讨论纪要			
<p><b>说明：</b></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><b>Q &amp; A</b></p> <p>■Q：公司 2022 年下半年驱动总成的毛利率相比上半年下降 0.3 个百分点，其他产品毛利有所回升，具体是什么原因？</p> <p>■A：公司驱动总成产品原材料需求主要是电机和电控两部分。其中，电机部分的原材料永磁体在高位购买，并且 2022 年下半年永磁体价格处于相对高位，对应的结转在下半年；电控部分，对应的 IGBT 功率器件，去年下半年供应紧缺，为保证客户的交付，公司阶段性以溢价购买部分 IGBT 功率芯片。上述因素，都对驱动产品的毛利产生阶段性压力。</p> <p>2023 年驱动总成产品原材料市场供需情况的转变（大宗原材料的价格有所调整，虽然多数大宗商品价格仍处于相对高位，但永磁体价格处于下降趋势，电子元器件供应相对充足，采购需求以及价格沟通基本完成）将对公司 2023 年毛利率产生积极影响。</p>			

■Q:在产品结构方面,公司2022年有8万台电驱总成、57万台电源总成交付,主要由哪些客户贡献?

■A:2022年,公司驱动系统主要客户是吉利、上汽大通、江淮等,电源系统的主要客户是吉利、上汽大通、江淮、奇瑞、长安、上汽通用五菱、长城等。我国2022年新能源汽车销量Top10的车企中,公司的客户已有6家,还有部分车企正在进行项目交流。

2023年,采用公司多合一“集成芯”驱动系统的吉利、上汽大通、江淮、合众、东风多款车型也会量产。

■Q:公司对威马、雷丁计提单项减值准备的判断依据是什么?公司对于客户风险等级是否会有所分档归类,未来如何从制度上减少损失?

■A:结合对威马、雷丁经营情况和财务状况的审慎、科学判断,公司对威马、雷丁应收账款计提了充分的单项减值准备,足以覆盖风险敞口。

关于应收账款或者信用管理方面,公司将进一步完善应收账款管理制度和客户信用管理制度。首先,从客户准入、资本实力、股东背景、企业性质、与公司的业务合作关系、财务状况等多维度进行评判,确定相应的客户信用额度和信用账期,从而加强对客户的信用管理。其次,在制度流程上,包括法务、审计层面,形成完整的制度管控;在管理层会议上,每两周更新一次客户信息,做足风险管控。此外,从客户构成层面,公司基本完成聚焦优质客户的布局。2023年,公司在客户信用管控方面,将迈上新的台阶。

■Q:公司产品平台化建设方面进度与规划情况如何?“集成芯”产品切换完成后,公司盈利能力是否会有提升?

■A:公司“集成芯”驱动系统实现机电一体化深度集成,在理论和技术创新的同时,市场对于其产品的可靠性有所顾虑。但2021年以来,近10万台搭载了“集成芯”驱动系统的新能源车,平均每台车行驶里程达20万公里以上。有这些数据的支撑,公司“集成芯”驱动系统逐渐获得市场高度认可。

目前,公司“集成芯”技术的平台化建设基本完成,平台化规划的A0-C级(50kW-180kW)功率区间,能够满足市场大部分车型动力系统配置要求。此外,珠海基地第一条包含扁线电机的集成芯总装产线现已基本建设完成,实现小批量生产,在2023年下半年会逐步放量。

基于平台化建设带来的自动化生产和规模化效应,公司产品的利润水平会有所上升:

(1) 产线对操作工人需求大幅降低，制造成本下降；(2) 产品架构技术成熟，对应的研发投入大幅下降；(3) 对客户的响应速度大幅提高，更好地获得客户地认可，从而获取更多的订单。

■Q:2022 年叉车行业电动化趋势很强，公司在叉车领域，除了杭叉以外，是否会拓展新的叉车客户？商务车方面，公司做了哪些布局？

■A:公司将叉车业务归属于特种车事业部。特种车包括叉车、托盘车、举升车，高尔夫球车等，是公司的重要业务板块，公司非常看好这个市场。因为特种车的使用场景特别适合纯电模式，其中某些行业的电动化速度，甚至比乘用车电动化速度还快。公司的驱动系统、电源系统，能很好地应用于特种车领域。公司前期已在该领域投入了大量的研发、人力等资源，预计 2023 年会有较好的收获。

商用车方面，公司依托“集成芯”系统集成技术，完成了商用车动力系统领域的产品设计，针对 41T 重卡、30T 泵车、矿山用车等产品应用场景，推出了 240 油冷驱动系统平台产品解决方案，产品具有重量轻、体积小、成本有竞争力等优势，受到多家车企的关注。

■Q:公司 2022 年报相关公告，披露的向特定对象发行股票募集资金还有较多余额，公司现发布可转债融资预案，公司在产能建设方面是怎么考虑的？

■A:公司可转债融资项目主要为适应动力系统行业 800V 高压系统架构下技术创新升级，以及中高端车型对技术先进性、产线自动化和产品性能的要求。公司投建新的生产基地需要 2 年建设周期，可转债项目的推进，有助于提前储备优质产能，为实现营收持续快速增长做准备。

■Q:公司是否有储备类似比亚迪易四方分布式驱动系统集成能力，公司对于分布式驱动的技术难点、产业趋势和推广路径等如何看？

■A:分布式驱动系统使原来集中式驱动系统输出，通过差速器分区成 4 个电机驱动，主要包括轮边电机和轮毂电机两种方案。从应用趋势来看，分布式驱动系统的成本较高，对于高端车可以尝试这套系统，对于市场销量占比较高的 A 级车、B 级车来说，目前还不太适合。

■Q:动力系统行业竞争格局将如何演变？公司未来 3-5 年的发展目标是什么？

■A:无论是专业的第三方供应商(Tier1),还是主机厂的自有配套企业,核心还是“产品力”的竞争,整车产品盈利才是整车厂赖以长期生存的根本。随着新能源汽车的竞争趋于白热化,整车厂越来越注重核心零部件的价格,只有整车真正盈利,整车厂才能够长期生存和发展,公司始终秉承“产品力”是核心价值的经营理念,做出“又好又便宜”的产品,用“产品力”为整车创造价值,选择“又好又便宜”的核心零部件是大势所趋。公司凭借不断提升的“产品力”,将会取得更大的市场分额。

公司为了提升“产品力”,近年来在人力资源建设、代际技术储备、核心产品研发、产品平台化建设、自动化装备、生产规模化等方面做了大量投入,各方面均取得了预期效果。2023年上半年,完成“集成芯”产品的替换之后,公司的竞争能力将再上一个新台阶。

公司持续专注于新能源汽车动力系统的研发、生产,为整车企业提供高性能、低成本的汽车核心零部件。公司希望通过3-5年的持续努力,获得更多国内外知名车企的产品配套,成为国际一流的新能源汽车动力系统供应商。