

证券代码：688071

证券简称：华依科技

上海华依科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20230914

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	财通证券：李渤、于朔 睿亿投资：李敬尧 申万宏源：周波 中财招商：冯淑荣 海创基金：谢涵韬 光证资管：郭冲冲 诺德基金：罗世锋 韩国投资：周志天 凯恩私募：陈若伊 大成国际资管：张希 嘉加投资：吴倩芳 聚鸣投资：郭宣宏 炬诚资产：芮振扬 福泽源基金：曾洁 泰康养老：许蕙怡 汐泰投资：刘攀 中信建投：黄鹏 光大永明资产：李辰 安联保险：王鹏宇 西南证券：韦诗杰 中欧基金：刘勇 外贸信托：陈沐彤 上海人寿：方军平 峰岚资产：徐瑞茜 广发资产：孙竹 国泰君安：朱寿荣 云禧基金：李伟杰
时间	2023.9.5-2023.9.8
地点	上海、无锡、北京
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、财务总监：潘旻； 董事会秘书：沈晓枫； 投资者关系：申思涵
投资者关系活	第一部分：介绍公司基本情况等

<p>动主要内容介绍</p>	<p>华依科技是一家专注于汽车行业的高科技企业。目前业务分为三大类，下线测试设备制造，新能源测试服务以及我们的智驾产品：高精度惯导。</p> <p>下线测试设备是我们最早的一块业务，2004 年公司首台下线测试设备就已经交付上汽通用，从而打破了外国供应商的长期垄断，同时华依也成为了工信部“发动机冷试方法”国家行业标准的第一起草单位。该业务主要应用于工厂端，提供产品下线前的品质保障检测。目前，该业务客户比较稳定，后续公司会积极拓展东南亚、欧洲等国际市场。</p> <p>随着这两年的汽车市场变化，华依科技目前主要专注于汽车电动化以及智能化两个方向。</p> <p>电动化：2016 年，华依新能源测试中心正式运营，并开始为客户提供新能源动力总成研发端的测试服务。通过设备制造业务多年的积累，拥有了强大的台架制造能力以及丰富的故障分析经验，并且华依拥有了成熟的自研测试分析软件。以上这几点都为华依测试服务业务打下了坚实的基础，积累了明显的技术及经验优势。随着新能源汽车市场不断扩大，客户对于研发端测试需求增多，我们也在积极扩充实验室数量以及种类。截至去年年底，在运营实验室台架近百台。公司今年会持续扩张实验室规模，其中包括新设立的三个基地：华依德国测试中心、华依天津测试中心以及华依电池测试中心。</p> <p>智能化：2018 年，公司紧跟汽车行业智能化发展方向，开启高精度惯导研发，目前已具备了满足不同客户需求、提供多种解决方案的技术能力。2023 年上半年公司高精度惯导业务进展可观。从研发端来看，由于车载惯导市场还处于比较前期的阶段，技术更新迭代的速度比较快，所以我们持续在研发端和研发人员方面加大投入，使公司 IMU 精度保持行业领先的地位；从生产端来看，我们已经实现应用层产品的</p>
----------------	---

率先落地，建立了完整的生产体系，具备了大规模量产的能力；最后从客户端来看，公司目前已与多家主机厂完成车型匹配工作，同时与国内多家厂商建立了深度合作关系，现已获得部分客户的产品定点，其中收到奇瑞汽车定点、智己汽车定点的事项已公告，后续预计将获得更多的客户订单。

第二部分：分析师、基金经理就华依科技业务等情况与公司进行沟通交流，问答环节：

1. 2023 年半年报利润降低的原因是什么？

答：上半年收入没有完全释放出来，但是从固定成本方面来看：1. 今年上半年人员成本与去年相比有大幅的提升，主要体现在为新建实验室提前储备了更多的工程师以及操作员，另外研发人员也做了储备。并且调整了一部分的薪资。后面随着收入增加，人员成本不会有大幅增加。对提高毛利率会有积极影响。2. 制造费用，包含设备本身折旧，场地装修改造摊销，房租。这一部分主要是固定成本。尤其是房租和装修，从去年到现在我们的场地明显增多，整体经营面积增加。上述原因短期确实会对毛利率造成影响。

2. IMU 今年什么时候出货，今年预计收入多少？

答：出货时间需要根据客户的项目进度决定。目前很难给出预计收入的具体数字。目前客户处于阶段性导入的时间点。

3. 新建实验室如何保证产能利用率？

答：1. 市场需求旺盛：目前整车厂越来越重视技术实力，研发端投入持续加大，随之测试需求也会增多；2. 新建实验室在建成前已经和客户提前沟通，在建实验室已经有意向客

户。

4. 惯导上半年有多少出货？下半年的放量节奏？是否有新定点？

答：上半年还是小批量出货。目前从客户角度来说，放量主要还是来源于现有的三个客户。整体进展顺利且未来出货量很值得期待。新客户方面，涉及公告披露一致性，不能说的太具体。多家客户目前正在进行工程验证和工程配套，包括新势力厂家和传统车企的新能源车型。

5. 什么车型需要惯导？

答：客户主要按平台划分，目前惯导主要应用于智驾领域，新能源车型搭载的较多。

6. 测试设备业务和测试服务业务涉及的台架区别

答：测试设备业务的台架应用于工厂端的下线品质保障，测试服务业务的台架应用于研发阶段的测试。

7. 测试服务的产能利用率目前情况怎么样？

答：从已建成的产能来看利用率非常不错。如果从包含未建成的产线来看，可能导致产能利用率略低。

8. 优先选择德国做为华依第一个海外基地的原因是什么？对于欧洲市场的展望是如何的？

答：1. 欧洲电动化中心在德国。整体国际市场上，德国传统大厂在电动化的转型上是比较积极的，也会影响到整个欧洲的电动化转型步伐。并且很多欧洲和新能源相关的零部件厂的核心研发都是在德国。另外欧洲市场整体前景非常的可观。2. 当地竞争环境较好，德国本土检测机构，电动化转

型较慢。不仅是投入，包括新能源项目经验和技術华依都有优势。3. 主要管理层和核心技术人员都有旅德背景，对于德国汽车行业有深刻理解。并且我们在德国有很好的合作伙伴，可以给我们强有力的支持。

9. 可以拆分客户和终端的订单结构吗？

答：客群分为几大类：1. 汽车集团 2. 动力总成厂家 3. TEL1 供应商 4. 研究机构 5. 新兴造车势力。随着我们测试中心的数量以及种类继续增多，未来接触到的客户种类和客群也会越来越多。

实验方面，可以从两大类规划：1. 随着种类和数量增加，能够满足更多客户的更多需求，这也是我们实验室产能扩充的主要目标。2. 在实验整体解决方案上寻求突破，并且更加深度参与到客户的研发当中，帮助客户消化部分的研发任务。帮助客户解决更多的设计问题，这也是华依未来的目标。华依未来会在规模和技术上持续努力。

10. 设备发出到最终确认的周期有多久？

答：根据不同项目，时间不同，主要是受客户需求影响。这两年来看，确认周期在缩短。新客户新产线会慢一些。一些老客户现有产线复制项目或者加购设备就会比较快。

11. 德国测试中心的测试服务类型是哪种？

答：德国测试中心的服务类型是新能源动力总成相关的测试。

12. IMU 产能是否建设完毕？今年什么时候出货？

答：产线建设已经结束，已具备量产能力。出货要看客户的项目进度，目前很难给出具体的数字。目前客户处于阶

段性导入的时间点。

13. 惯导是否可以应用在人形机器人领域？

答：惯导在人形机器人领域有一定的应用场景，主要应用于机器人的姿态控制和位置定位。

14. 公司是否有机器人惯导产品？

公司 IMU 在机器人领域的应用尚在初始阶段，目前公司的 IMU 产品主要应用于汽车智驾领域。两者底层技术相通，但因为应用场景不同，所以侧重点也会有不同。

15. 智能网联强检法规落地对我们服务业务有哪些利好？华依智能化检测业务有哪些规划？

答：预计不久后法规将实际落地，客户会在相关研发规划上做一些调整，有一定的前置应对。同时随着强检法规落地，客户的研发也会逐渐明朗化，对应的投入也会加大。华依对于智能化检测业务和智能网联强检法规的逐步落地，也做了相当多的储备。现有智能驾驶场地上会增加更多场景以及测试手段；另一方面我们也在和国内具备法规强检的专业机构接触，探讨合作方式，从而可以优势互补。不仅针对国内市场，也涉及国外出口市场。

16. 设备端新能源设备与传统设备的占比是否有变化？

答：随着市场电动化趋势越来越明显，我们设备端新能源设备的占比也在逐步加大，目前新能源设备占比要高于传统设备占比。

17. 测试业务已经在德国设立了测试中心，那么设备这一块业务是否有海外市场的布局？

	<p>答：目前我们在积极拓展设备类的海外市场，目前在欧洲和东南亚有不错的进展。海外市场的价格和付款优于国内，但是技术和质量的要求也比国内高，这种情况很适合华依设备类业务的发展。</p> <p>18. 半年报显示存货有 50%的增长，主要原因是什么？</p> <p>答：存货增多主要是因为我们的设备是定制台架，涉及一些长周期的物料。所以我们会根据订单情况做提前的储备。</p>
附件清单（如有）	
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露重大信息。
日期	2023. 9. 14