证券简称: 恒帅股份

### 宁波恒帅股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2024-032

| 投资者关系活动类<br>别     | ☑特定对象调研                                     | □分析师会议                  |
|-------------------|---------------------------------------------|-------------------------|
|                   | □媒体采访                                       | □业绩说明会                  |
|                   | □新闻发布会                                      | □路演活动                   |
|                   | □现场参观                                       |                         |
|                   | ☑其他 (电话会议)                                  |                         |
| 参与单位名称及人员姓名       | 国金证券: 陆强易; 华安证券: 陈飞宇; 华泰证券: 郭春麟;            |                         |
|                   | 中银基金: 王寒; 国寿安保: 韩涵; 中航信托: 韩伟琪; 贵源           |                         |
|                   | 投资: 赖正健; 泓德基金: 时佳鑫; 民生证券: 白如; 泰康香           |                         |
|                   | 港: 尹煜晖; 创富兆业: 崔华钦; 国信证券: 孙树林; 东兴基           |                         |
|                   | 金:周昊;农银人寿:王鹏等97家机构人员                        |                         |
| 时间                | 2024年10月30日                                 |                         |
| 地点                | 公司会议室                                       |                         |
| 上市公司接待人员          | 董事会秘书:廖维明                                   |                         |
| 姓名                | 证代: 蒋瑜                                      |                         |
| 投资者关系活动主<br>要内容介绍 | 简要介绍了公司 2024 年经营情况:                         |                         |
|                   | 2024年前三季度,公司                                | 营业收入为 70,409.50 万元,同比增长 |
|                   | 6.30%, 归属于上市公司股东的净利润为 16,352.23 万元, 同比      |                         |
|                   | 增长 8.96%, 扣非后净利润为 15,459.19 万元, 同比增长 9.82%。 |                         |
|                   | 问题一: 请问公司清洗系统产品核心壁垒是什么?                     |                         |
|                   | 答: 公司整体业务采用纵向一体化的战略,清洗系统业务                  |                         |
|                   | 涉及清洗泵、洗涤液罐、                                 | . 喷嘴等部件公司均能自制, 且自制比     |

例在不断提升,整体成本优势较强。公司属于清洗泵领域的隐 形冠军,全球的市场占有率较高,在终端整车厂客户积聚了良 好的口碑,公司通过清洗泵向清洗系统业务转化具备较强的先 发优势。

### 问题二: 公司 ADAS 主动感知清洗系统客户开拓情况?

答:随着 L3+级别的 Robotaxi、无人快递物流小车等自动驾驶商业化应用正在加速落地,公司相关产品会逐步加速产业化渗透,公司相关产品已通过客户对 Waymo、美团、北美新能源客户等终端进行适配交样。目前,公司的主动感知清洗产品已取得部分适配客户的定点,预计会有更多的增量车型进入定点环节。

#### 问题三: 请问车内电机的新品开发情况如何?

答:目前车内电机的新品主要为座椅类电机,包括调角及按摩等舒适性相关的电机品种。在消费升级的大背景下,消费者在购车选择时不仅仅追求汽车的基本功能,更是对品质、舒适和高级感提出全维度的需求,相关电机在未来会有较大需求。

## 问题四: 请谈下电机市场竞争格局情况,有哪些因素影响竞争格局?

答:在小电机这一细分市场中,其市场格局本身较为紧凑, 难以承载过多的竞争者,故而激烈竞争的局面不易形成。此外, 小电机技术的积累至关重要,各领域的技术研发门槛高,对零 部件企业的技术底蕴提出了严峻挑战,这亦是塑造竞争格局的 关键因素之一。再者,小电机所针对的单一市场场景相对狭小, 缺乏足够的吸引力以招徕众多竞争者,因此,大量竞争者涌入 的可能性较小。

问题五:请问公司海外工厂预计今年的盈亏情况是怎样的? 何时能够开始贡献利润?

答:公司美国工厂目前部分定点项目进入量产爬坡阶段,目前整体运营顺畅,业务规模或有扩展,但短期内较难实现盈利。公司泰国恒帅在产能扩展效率上优于美国恒帅,其收入增长预期也将更为迅速。鉴于泰国的资产负担相对较轻,达到盈亏平衡的难度较低,收入的小幅提升便能迅速覆盖运营成本,若收入增长迅速,未来,泰国恒帅基地有望较快实现盈利。

### 问题六: 请简要说明公司未来的投资规划?

答:公司未来的投资规划主要集中于募投项目,主要包括 泰国新建汽车零部件生产基地项目、年产 1,954 万件汽车微电 机、清洗冷却系统零部件改扩建及研发中心扩建项目和新能源 汽车微电机及热管理系统、智能感知清洗系统零部件生产基地 建设项目及研发中心改扩建项目等。后续公司将根据业绩开拓 情况实时调整投资规划。

# 问题七:公司三季度毛利率环比有所下降,主要原因是客户调价吗?公司的调价策略咋样的?未来调价的节奏和时点是怎样的?

答:今年汽车行业整体竞争依旧较为激烈,整车厂面临较大的成本压力。就公司而言,公司清洗系统业务直接客户以整车厂为主,直接压力较大,存在一定程度的价格调整。针对调价策略,供应商较为常用两种方式,一是年降,逐年消化;二是价格折让,短期调整一次性让渡。鉴于清洗系统的市场竞争较为激烈,公司三季度采取以价格换取市场份额的策略。短期内,虽然可能需要作出一些价格让步,但通过维系核心客户的长期合作以获取其后续的增量订单。在收入方面,虽然毛利率短期内可能承压,但在收入和利润的绝对值上,仍有望实现增长。具体的价格调整节奏和时机,将依据谈判策略灵活确定。

附件清单(如有)

无

日期

2024年10月30日