

证券代码：603121

证券简称：华培动力

编号：2025-006

上海华培数能科技（集团）股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	☒ 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 _____
参与单位名称及人员姓名	周斌 大家资产 李澄清 上海聚鸣投资 王海 昱奕资产 林秦凯 巨子私募 郑涛岳、张仲宸、张琦、李常 易方达基金 孟夏 嘉实基金 马万昱 华宝基金 赵隆隆 摩根资管 马宏毅 槐南资产 闫思倩 鹏华基金 任桀 永赢基金 李宁 汇添富基金 吴迪 德盛安联 朱细汇、王益聪 名禹资产 蒋冰 光大永明 倪文凡、辛蔚 华安基金 Andy Chen Polar 苏进状 合远私募 孔军 上海黄金交易所 刘玉恩 锦洋资产 李向辉、李享育 银岳投资 李晶 财通资管 姜希烈 欧置投资 张鑫珥 英昊资产 童成明 海升基金 冯福章 招商基金 黄超 百嘉基金 金琼璟、韩金呈 东北证券 李科融 东兴证券 周学兵 深腾基金 傅世均 重庆华亿信用担保有限公司

	徐远翔
	赖正健 上海贵源投资
	王璘 甬兴证券
	侯彩霞 津博基金
	卢孝国 上海真豪投资管理有限公司
	刘玉金 瓦琉咨询
	刘一鸣 光大资管
	刘凯 佛山照明
	云赛智联
	孙德麟 上海启茂堃
	文榕 北京博睿智私募基金管理有限公司
	陆晨辉 上海芦田资产
	何颖 沱水资产
	李汉东 广州航粤资本管理中心
	朱麟 开泰投资
	杨骏晟 天津赋远投资
	陈美丽 启智盛管理咨询
	王朝阳、车育文 华泰资产
	李文辉 德邦证券
	马章雄 广发证券
	林秀凤 上海常瑜私募管理有限公司
	徐国铨 信达证券
	孙文韬 安瑜资产
	应晓晨 锐汇上海资产
	李静轩 合易盈通资产
	李声农 凯华投资
	王子旭 长信基金
	梁登炉 上海稳达富私募基金公司
	任波 中石化资本
	杨卓英 敦实基金
	李瑞 东方基金
	丁雪松 天弘基金
	刘春胜 华夏财富创新
	黎晓楠 混沌投资
	尹云云 奥士康
	吴威辰、李旭 中信证券
	裘峥 北京旭芽私募基金管理有限公司
	牛建斌 齐家资产
	吴伟敏 大横琴香港
	崔磊 肇万资产
	谢泽林 博时基金
	史青 河清资本
	王焱 宁波勤朴
	刘熹 国海证券

	哈含章 华润元大基金 王秀平 煜德投资 成佩剑 五地私募 黎君仪 正圆投资 陈姗姗 浙商证券 崔健、刘哲旭 银叶投资 方何 海南富道 段莎 国寿资产 闫慧辰 红杉中国 韦钰 汇丰晋信基金 王蒙 明河投资
时间	2025 年 5 月 8 日、5 月 29 日、6 月 2 日
地点	上海、杭州
上市公司接待人员姓名	董事长 吴怀磊、董事会秘书 王冲
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司近期发布了乘用车定点公告，想请公司首先介绍下这次定点合作的大致情况？后续盈利方面如何展望。 公司的第三代 PTC 水加热器，于 2025 年上海车展期间召开了新产品的发布会，产品的加热效果、成本相较于上一代都有巨大优势，目前市场上产品竞争力比较强。该产品专利，全部技术都是公司自有专利，在全球 50 个国家做了专利检索，不存在专利冲突。 此次公司的第三代 PTC 水加热器在一款即将上市的混动乘用车型上取得定点，且数量较大，相信未来能够取得更多份额。同时，公司也在跟上汽、广汽、奇瑞等有外销诉求的企业推进合作洽谈，相较于年初的预期会比较乐观。 本次定点项目对公司在乘用车市场未来争取订单有标杆意义，传感器、水加热产品均有机会在乘用车市场继续实现定点突破。公司也将遵照自愿性信息披露的及时性、一致性、持续性的原则，持续向广大投资者同步业务发展的情况。 2、针对公司此次乘用车定点落地进度较超预期的情况，公司是如何实现乘用车客户突破？ 公司确实在乘用车方面的订单较年初的预计提前了近半年的时间落地，一方面是公司过去投入的大量研发、工程工艺等方面的资源，最终形成了较为先进的成果；另一方面是，乘用车的客户在业内看到了公司在运营整合、生产制造能力、建设、产业投资和布局等方面的能力和魄力，所以实现了订单方面的超预期落地。 3、公司今年年初公告参与了无锡晟睿创投，投资 1.4 亿元。在如今海外传感器业务普遍缩紧投资的环境下，公司敢于投资 1.4 亿元布局传感器业务的信心在哪里？如何看待未来全球传感器业务的竞争格局？ 目前全球主机厂、整车厂的发展方面，在电动化、智能化方面

已落后中国 3 至 5 年，因此欧洲、美国已经无法引领全球汽车发展。跨国巨头力争集中全部资源在汽车电动化、智能化，在中国扩张，以期追上中国的研发速度。在传感器业务的投资收紧，也是为了集中力量发展电动化、智能化的无奈之举。

华培作为上市公司，传感器是未来业务的重心，公司从 2020 年收购第一个传感器项目起转型，正式进入了传感器行业；第二次传感器收购从几千万收入提升至 2 亿元，品类也有所提升，扩大了客户的覆盖面。

纵观传感器行业的发展规律，目前全球的头部企业均是通过并购重组的方式发展而来。公司希望继续通过并购的方式，实现从国内厂商到国际化厂商的转变，为跻身全球前 5 大传感器供应商行列做充足准备。

4、六维力传感器的难度比较大，一方面是理论层面，如结构设计、算法解耦、标定检测等，另一方面是量产层面，如自动化量产能力、产品一致性水平等，在理论和量产两个层面公司是如何理解的？

公司的主营业务包含压力传感器，目前所拥有的工艺和六维力传感器技术并非完全跨界，避免了在六维力传感器研发上从零开始摸索。

理论层面，耦合是最难的，需要数据处理等；其次是校准，对精度需要调整，单维度方向持续逼近，接近最真实能力；第三是结构设计，难度就是校准和耦合带来的。很多六维力的应用场景可以简化，结构不需要特别复杂，减少一些维度后耦合会简单特别多。

公司未来会独立做机器人相关业务，进行前沿技术的研发，在六维力传感器方面，金属应变片和硅基技术会同时布局。公司将通过与全球顶尖的科研院所、高校、挖掘行业顶尖人才，建立核心团队，目前涉及保密问题，相关进展公司将及时通过公告等相关渠道发布。目前，公司已完成生产线建设的研究分析报告、客户交流，产品市场调研等步骤。公司有信心推出极具市场和产品竞争力的相关产品。

5、公司海外业务部的业务进展，未来公司海外业务将如何布局，把握北美、欧洲、亚太等市场机遇？

华培具备国际化的背景，具备走出去的能力，公司核心团队都能前往海外工作，过去两次成功并购的案例已使公司成为了传感器行业的资深玩家，公司未来会布局海外工厂产能，取得具备面向海外的能力，做好未来全球区域化竞争格局的准备。

6、公司近年完成了一系列重大并购动作，公司未来如何理解收购业务？

华培是成功的持续并购整合者。并购式发展的商业模式已经成为公司成长扩张的重要路径。公司在以往的两次成功并购中，总结出了适合华培的并购与整合的经验，从标的选择、收购后的企业整

	合都有自己完整的管理方法与人才团队。后续华培将继续关注汽车和机器人产业链中的优质并购标的，用华培所拥有的资源优势获取高性价比的收购价格，并通过收购后的整合，不断推升华培的发展驶入快车道。 除上述方式外，公司同时也注重研发投入、市场开拓，注重内生式的业务高速增长，成为传感器领域的有高端技术门槛的核心公司。 7、汽车传感器和人形机器人是否具备规模效应？ 公司希望利用汽车级芯片兼顾人形机器人，可以极大地拉低人形机器人的产品成本。人形机器人的量产在未来，短时间内不容易达到汽车的销售量级。公司一直在思考如何用汽车级芯片应用于人形机器人，一旦公司实现技术拓展，就有希望实现大规模降本。 （以上如涉及公司所处行业发展趋势、公司发展规划等相关内容，不代表公司或公司管理层对行业发展、公司发展或业绩的预测和承诺，不构成公司或公司管理层对投资者的实质性承诺，敬请广大投资者注意投资风险。）
附件清单 （如有）	无
日期	2025年6月6日