

证券代码：002906

证券简称：华阳集团

惠州市华阳集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	中财招商投资集团 朱伟 深圳金鉴资产 叶华杰、邱洲 惠丰资产 莫建新 麻王集团 冯健饶、陈均健 国能投资 刘开宏、尹庆畴 广东国能私募证券投资基金管理有限公司 王文峰、刘嘉俊 深圳百纳财富资产管理公司 尹振群 惠州润邦投资管理有限公司 李建平、丘珊珊 天量私募基金 刘璞、邓炯光 广东粤骏私募证券投资基金管理有限公司 何柏安、严志锋、叶家林 中航信托股份有限公司 彭玉玲 广东汇麒私募基金管理有限公司 黄小玲 广东华兴银行东莞分行 杨中伟 弘安资本 陈兆仪 博源基金 程小菁 惠州市私募基金业协会 张坚 广东关键点私募基金 李舒晴、陈奕聪、刁志浩、李舒晴、陈奕雄、任俐锦 广东海辉华盛证券投资基金管理有限公司 何柏廷、赖书 深圳昊嘉信投资有限公司 刘昊林

	<p>东莞证券广州分公司 高阳</p> <p>广州格林顿资产 邓科</p> <p>广东博众智能科技投资有限公司 刘刚</p> <p>东莞市私募基金业协会 张晓华</p> <p>深圳和泽资产 郑毅</p> <p>中信证券 陆天宇</p> <p>诺安基金 张强</p>
时间	2023年6月7日；2023年6月8日
地点	广东省惠州市东江高新科技产业园上霞北路1号华阳工业园A区集团办公大楼
形式	现场会议；线上会议
上市公司接待 人员姓名	<p>董事会秘书 李翠翠</p> <p>财务负责人 彭子彬</p> <p>董事会办公室 余雪芹</p>
交流内容及具体 问答记录	<p>一、参观华阳集团展厅</p> <p>二、问答交流</p> <p>1、公司汽车电子及精密压铸业务增长逻辑？</p> <p>答：公司主要业务汽车电子、精密压铸处在汽车智能化、轻量化（低碳化）景气赛道，市场空间广阔，公司整体呈现量价齐升增长态势。</p> <p>公司汽车电子产品不断迭代升级，新产品拓展快速落地，产品线日益丰富，单车价值量快速提升；客户群不断扩大，客户结构持续优化，大客户数量增多，合资、外资及新势力车企新订单项目增加，新能源订单占比持续提升。公司根据在手订单有序推进扩产，助力汽车电子业务增长“提档、提速”。</p> <p>公司精密压铸业务产品应用领域不断拓展，新能源三电系统、热管理系统和汽车电子零部件（HUD、激光雷达、毫米波雷达）等新应用领域的项目不断增加，产品类别逐步向中大件延伸，单车价值量提升；客户优质且更多元化，客户群扩大至整车厂；新能源订单占比持续提升。公司压铸业务现有产能无法满足在手订单，</p>

正持续扩产以满足业务的快速发展。

## 2、HUD 产品新技术突破进展？

答：公司不断推进 HUD 产品迭代升级，AR-HUD 产品拥有丰富的技术路线，已实现 TFT、DLP、LCOS 成像技术的全面布局，推出双焦面、斜投影方案的 AR-HUD，并通过自主研发、合作研发等方式进行前瞻性布局，公司陆续与珑璟光电、CY Vision 达成战略合作，加速光波导、裸眼 3D 等技术在 AR-HUD 的应用。公司布局全挡风玻璃 AR 显示，并于今年上海车展现场展示了光波导、PHUD 等技术的第一代原型概念样机。

公司目前技术水平处在国内领先地位，将持续进行研发投入，为客户提供更具先进性、更具竞争力的产品方案和服务，多方合作也将进一步增强公司在 AR-HUD 领域的技术领先优势。

## 3、电子外后视镜国标 7 月 1 日开始实施对公司的影响？

答：公司参与了电子外后视镜国标的修订，基于在车载摄像头、动态图像处理、屏显示等相关方面的技术储备，推出了兼具稳定性、可靠性、安全性的电子外后视镜产品，已率先获得客户定点项目及新势力、合资品牌车企的预研项目。

电子外后视镜产品可以解决行车安全的痛点，随着相关法规的实施，预计电子外后视镜产品的需求将快速释放，为公司拓展该产品线提供良好的市场机遇。公司将紧贴行业发展趋势和市场需求，持续投入研发提升产品力，加大市场开拓力度，扩大市场份额。

## 4、公司 2021 年并购江苏中翼的目的，并购后整合取得不错成效的主要原因？

答：江苏中翼主营业务为镁、铝合金精密压铸零部件，主要应用于汽车轻量化领域；主要客户为博世、蒂森克虏伯、华为等，客户基础良好。并购江苏中翼主要目的是实现公司布局长三角、扩充精密压铸业务镁合金产品线的业务发展战略。

并购后，公司将精密模具开发能力、精益管理的经营理念及

	<p>管理模式导入江苏中翼，大幅提升其开发能力及经营效率；同时发挥铝合金压铸业务的大客户资源优势，将原有客户的新项目需求持续导入给江苏中翼，进一步完善其客户结构。</p> <p>通过公司的资源和管理整合，江苏中翼在技术、生产制造、质量、精益管理、客户等方面得到全面改善，2022年度经营效益倍数提升，营业收入和净利润创历史新高。随着江苏中翼的成功整合，公司精密压铸业务综合竞争力进一步提升。</p> <p>5、公司研发费用近几年持续增加，具体投入及效果？</p> <p>答：公司始终将研发作为保持和提升竞争力的重要手段，研发投入主要用于量产项目和预研项目开发，已形成量产一代、开发一代、储备一代的技术开发模式。</p> <p>研发投入增加一方面是汽车电子和精密压铸业务订单开拓高速增长，研发项目增多；另一方面，公司加大预研投入，近年来产品迭代和产品线扩展取得较大成效，并布局新技术的前瞻性开发。研发投入增强了公司的核心竞争力并推进公司业绩稳健增长。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>