

证券代码：600741

证券简称：华域汽车

华域汽车系统股份有限公司

2024年1-6月投资者主要关心问题汇总

1、公司2024年将采取哪些措施来提升业绩和盈利能力？

回复：面对2024年国内汽车行业日趋激烈的竞争挑战，公司将重点推进以下工作：

一是加速价值创新，打造竞争新优势。将围绕“智能化、电动化”趋势，充分发挥公司业务布局广、基盘规模大、集成能力强等优势，深入挖掘客户使用场景，加强相关业务板块在架构、芯片、软件等方面的协同整合，加快在电驱动、智能化、热管理等领域的技术创新和业务布局，力争创造出零部件领域的新赛道，形成自身差异化优势；将持续优化研发流程，提升研发效率，打造更为敏捷、快速的体系能力，通过前期同步开发、模块化设计、虚拟设计及验证、AI技术应用等手段，缩短产品研发周期，更好地适应整车企业越来越快的新产品迭代节奏；将探索商业模式创新，利用技术和供应链优势，根据客户对产品的不同整合度要求提供有竞争力的解决方案，满足不同客户从零部件到系统方案的多层次需求。

二是紧咬市场增长点，夯实发展空间。将继续坚持“紧

跟增量市场与头部客户”的策略，在巩固基盘业务的基础上，凭借创新产品和优质服务增加客户黏性，进一步加强对自主品牌、龙头出口客户、新能源品牌、豪华品牌等增量市场的开拓力度，全力争取细分市场头部客户的关键项目和规模项目，为公司未来业务增长夯实基础。

三是持续成本优化，提升抗压能力。以提质增效为目标，持续做好业务结构调整，推进存量资源整合和优化配置工作；以降本增效为抓手，建立覆盖技术、规划、人事、运营等企业全价值链的长期优化机制，倒逼成本持续改善，提高产品综合竞争实力，努力保持公司经营业绩稳定。

四是强化体系意识，赋能管理提升。将通过数字化赋能，提高研发、运营、管理等全流程效能，完善穿透式供应链体系建设，协同赋能整车发展，持续打造企业综合竞争能力。

2、公司的国际化战略如何？

回复：公司在深耕国内汽车配套市场保持发展优势的同时，通过国际并购、资源整合等方式，成功搭建并形成自主掌控的全球汽车内饰业务平台。公司积极发挥该平台在海外业务上的资源优势 and 协同作用，有效推动汽车座椅、被动安全等其他核心业务的国际化发展，上述海外业务已与宝马、奔驰、特斯拉、大众、奥迪、通用等全球客户建立起良好的合作关系，在欧美亚等重点地区市场为全球客户提供全球平

台项目的本土化配套供货。

3、公司的市盈率和市净率都很低，是否考虑回购？

回复：股价受到资本市场多重因素影响，存在较大的不确定性。公司坚持通过现金分红等方式积极回报投资者。2009年上市以来，公司每年均有现金分红，2009—2022年度已累计向股东派发现金红利284.65亿元（含税）。公司2023年度的利润分配预案为每10股派发现金红利人民币7.50元（含税）。公司也将从实际出发，结合股价走势、政策导向、机制创新等因素，研究包括回购、分红等在内的、有利于促进公司持续发展和满足股东长期回报需求的措施。

4、公司2023年海外营收的占比和毛利率下降原因。

回复：据统计，2023年公司海外业务收入占公司主营业务收入约20%左右。公司海外业务毛利率的波动，主要是受销售价格、产品结构、运营成本、新项目集中投产等因素的影响。公司后续将加快推进海外投产项目爬坡，有效提升整体运营效率，努力提高其盈利水平。

5、延锋公司上海临港智能座舱项目的状况。

回复：公司所属延锋汽车饰件系统有限公司临港智能座舱项目，目前厂房基础建设已完成，座椅及内饰产品业务已

根据客户进度部分进入投产配套阶段，预计将于 2024 年底完成验收并全面投产。

6、公司业外客户的开拓进展如何？公司对特斯拉和比亚迪的供货占比？

回复：公司坚持以市场需求为导向，发挥业务集群优势、搭建协同平台、合力开拓市场，通过技术集中展示、重点项目专题沟通等形式，与奇瑞汽车、长城汽车、赛力斯汽车、小鹏汽车、理想汽车、长安汽车、一汽集团等客户开展了多次交流，推广新产品、新技术，追击客户关键项目。根据公司 2023 年合并主营业务收入相关数据分析，特斯拉和比亚迪已成为公司的前五大整车客户。

7、公司是否为小米汽车提供零部件？

回复：公司积极拓展智能网联新能源汽车配套市场，为国内外众多智能网联新能源整车客户提供配套，小米汽车是公司重要客户之一。