

证券代码：300969

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：2024-027

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 checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2024 年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 09 月 03 日 15:00-16:30
地点	价值在线 ( <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ) 网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：许宁宁 董事、财务总监：张丽君 董事会秘书：廖维明 保荐代表人：胡国木 独立董事：章定表
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次业绩说明会召开过程中投资者提出的问题进行了回复，主要内容如下： 1、公司的分红方案与公司的盈利不相称，与当下政府提倡的股民期待的分红期待不符，与股价跌跌不休不能说没有关系。公司是出于长远发展考虑？还是别的？请做出说明！ 2、二季度

**主要指标增长率是否跑赢行业平均水平？有什么需要做出说明的？年度目标如何实现？**

答:您好!公司近几年整体营收增长较快,处于成长期阶段,存在较多的资本支出。近几年公司分红增长情况基本与利润规模发展情况相匹配,最近三年以现金方式累计分配的利润不少于三年实现的年均可供股东分配利润的 30%,符合当前法规对于分红比例的要求。未来公司将结合资本开支计划和利润状况,及时调整分红比例,与资本市场分享公司成长红利。今年汽车行业依旧存在一些困难需要克服,汽车行业的竞争强度整体在加剧,存在部分大宗原材料短期内涨幅明显、物流成本加剧等不利因素。但公司二季度业绩同比依旧保持增长趋势,在毛利率、销售净利率等长期核心竞争力指标上依旧保有竞争力。公司将继续发挥在体系整合、技术研发、成本集约上的优势,实现稳健的业绩增长。感谢您的关注!

**2. 公司与德国伦茨合作开发的滚筒电机产品,请问这一项目目前处于哪个阶段,预计何时能够实现量产?**

答:您好!公司与德国伦茨(Lenze)合作开发的滚筒电机产品预计于年内进入量产爬坡周期,感谢您的关注!

**3. 2024 年上半年营业收入达到 4.63 亿元,同比增长 16.25%。请问这一增长的主要驱动力是什么?哪些产品线或市场区域的贡献最为显著?**

答:您好!公司 2024 年上半年营业收入达到 4.63 亿元,其中电机产品实现收入 2.04 亿元,同比增长 36.61%,属于公司分类业务中增速最快的业务板块,收入贡献较为显著。公司内外销整体保持 6:4 的收入占比,与去年相比变动较小。感谢您的关注!

**4. 公司披露中报业绩不错,请问公司毛利率提升至 36.51%的具体策略是什么?未来如何保持?**

答:您好! 公司凭借深厚的技术储备、优质的客户结构、极强的研发能力和成本管控能力, 综合毛利率保持行业较好水平。2021年后, 公司毛利率整体稳步回升, 虽然短期内存在原材料价格波动、汇率波动、物流等影响因素, 但公司将通过持续开发新产品, 同时积极开拓新市场、新客户, 提升与巩固公司技术优势及核心竞争力, 继续深化实施自动化、信息化改造, 提升精益生产管理水平、管理效率、产品良率, 实现更优的资源配置, 以达到降本增效的目的。感谢您的关注!

**5. 新能源汽车零部件领域的收入占比及增长率是多少? 该业务对公司整体业绩的贡献如何? 未来是否有进一步扩大市场份额的计划?**

答:您好! 2024 上半年公司在新能源汽车零部件领域的收入为 13,737.11 万元, 占当期主营业务收入比例为 30.06%。伴随着新能源汽车的渗透率提升, 汽车消费属性需求增长明显, 电机及智能化硬件在发挥汽车消费属性特性方面有天然的优势, 因而相关硬件的整体用量和价值量大概率是呈现增长趋势。鉴于未来电机的新应用场景会不断涌现, 这部分市场属于相对蓝海市场, 公司目前的战略是抓住行业的机遇期, 拓展公司电机产品的应用场景, 然后深耕部分应用场景, 利用公司自身的电机平台化能力, 占据一定的市场份额。而智能化硬件如 ADAS 传感器的清洗系统, 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。感谢您的关注!

**6. 能否就美国、泰国基地的设计产能与国内基地作个对比。**

答:您好! 目前公司现有的核心产品产能基本布局在国内, 美国和泰国基地产能整体处于建设或爬坡过程中。公司各项目在建产能情况请参见《向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复》第 30 页。感谢您的关注!

**7. 公司 ADAS 主动感知清洗系统在未来高级别自动驾驶领域的前景如何？目前已有哪些客户或项目落地？**

答:您好!主动感知清洗系统属于公司针对清洗系统领域产品的前瞻性布局,相较传统清洗系统产品,该产品的智能化程度和复杂程度均有大幅提升,在未来高级别自动驾驶领域会有较好的市场前景。2024 上半年,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。感谢您的关注!

**8. 请问: 1. 公司是否有对接开发人形机器人相关产品? 2. 三季度目前在手订单情况怎样? 3. 无人驾驶产品相关订单情况怎样?**

答:您好!公司自研的谐波磁场电机技术具备功率密度高、体积小、成本低等特点,随着公司新型磁性材料落地,公司将重点着力谐波磁场电机技术的场景适配,匹配谐波磁场电机技术与人形机器人所需电机品种(如无框力矩电机、空心杯电机等)定制化需求的结合点,实现为客户提供成熟解决方案及实物交样机会。谢谢您的关注!

**9. 在建工程的具体项目有哪些? 这些项目对公司产能扩张和未来发展的影响如何? 谢谢领导**

答:您好!目前公司在建工程以募集资金投资项目为主,截至 2024 年 6 月末,“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”在建余额为 20,589,869.56 元;“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”在建余额为 3,594,097.16 元;“泰国新建汽车零部件生产基地项目”在建余额为 53,129,436.68 元。上述项目的产能释放将极大缓解公

	<p>司目前的产能需求，并提升公司针对全球客户的配套能力。感谢您的关注！</p> <p><b>10. 境外业务占公司总营收的 3.42 亿元，公司如何进一步拓展海外市场，提高国际竞争力</b></p> <p>答:您好! 公司近几年一直开展海外布局,目前正在投入美国、泰国的生产基地建设。公司美国工厂主要进行清洗系统产品的配套和相关新产品的同步研发,并逐步布局其他新产品,目前部分定点项目进入量产爬坡阶段。泰国工厂目前设备调试过程顺利,逐步进入客户验厂的一个周期,如果顺利的话,后续会进入投产爬坡的周期。感谢您的关注!</p> <p><b>11. 请问领导,公司年产 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是否顺利投产? 预计收益谢谢</b></p> <p>答:您好! 上述项目产线已陆续投入使用,2024 年上半年该项目实现收益 4,520.7 万元,项目顺利投产。感谢您的关注!</p> <p><b>12. 原材料价格波动对公司成本控制有何影响? 公司采取了哪些措施来应对成本压力?</b></p> <p>答:您好! 公司采购的原材料主要为各类五金件、橡胶件、塑料材料、电子元件、导线、电机配件等。公司采购物料种类较多,单一品种的采购金额占比较小,因而受单种原材料的价格波动影响较小。2024 年虽然有部分物料价格短期内波动较大,但目前暂未对公司经营产生明显影响。公司通常与核心供应商签订框架协议,进行长期的集中的采购以享受长期价格优惠和降低采购成本。同时,公司采购部会适时根据过往经验和宏观经济形势,对大宗原材料价格趋势进行预判,采取提前采购等方式,有效降低采购成本。感谢您的关注!</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 9 月 3 日