

证券代码：603121

证券简称：华培动力

编号：2024-005

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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 反路演	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	银华基金管理股份有限公司 富国基金管理有限公司 北京和聚私募基金管理有限公司	
时间	2024年7月	
地点	北京	
上市公司接待人员姓名	投资者关系经理 IR 邱昭懿	
投资者关系活动内容介绍	<p>1、2023年度及2024年第一季度的业绩情况介绍</p> <p>2023年，公司实现营业收入12.61亿元，同比增长39.36%；归属于上市公司股东净利润1.16亿元，扣非净利润0.47亿元，同比上升2,871.04%。2024年一季度，公司业绩持续向好，实现营业收入3.42亿元，同比增长16.73%；归属于上市公司股东净利润0.38亿元，扣非净利润0.35亿元，同比上升1,451.66%。</p> <p>2、公司传感器业务的发展战略</p> <p>产品策略上，目前，公司的传感器产品主要集中于发动机系统、尾气排放系统、车身系统。未来，随着自动驾驶的发展，带动电子电气架构的变化，公司将更加注重底盘系统、热管理系统的产品布局及产能扩充；同时，公司也积极关注以人工智能AI的快速发展带来的人形机器人等新兴市场带来的传感器需求。</p> <p>在市场策略上，我们将“从商用车走向乘用车，从国内走向海外”定为重点战略。搭建乘用车生产、质量管理体系的同时，积极开拓欧洲市场，取得更多博世的定点项目，积极与博世就当地设厂及供应达成更多协议，不断取得法士特、舍弗勒等客户的项目定点突破。</p> <p>公司自成立以来，深耕汽车零部件多年，公司的动力总成事业部已经在全球范围内建立了良好的竞争优势，建立了稳定的客户关系和优质的客户基础，诸如博格华纳、博世等优质的全球TierI客户，这两年公司通过收并购建立了汽车传感器作为第二增长曲线，未来公司将在两个事业部之间，充分发挥协同效应，共享客户资源、输出精细化管理，实现规模效益。</p> <p>另外，继续积极利用外延式并购的方式，寻求国内及海外汽车传感器品类的扩充及传感器规模体量的扩大以实现规模效益，进一步提升公司在汽车传感器领域的行业地位及市场份额。</p> <p>3、动力总成业务的未来和走向</p> <p>公司动力总成事业部的相关产品，主要为全球汽车的涡轮增压</p>	

	<p>压器提供放气阀组件等核心零部件，公司产品面向全球终端市场，公司认为未来几年这块业务能保持平稳增长：</p> <p>尽管近些年受到全球新能源车渗透率逐步提升的影响，但在燃油车的市场中，涡轮增压器相较于自然吸气技术已成为主流车企及市场普遍认可的降低内燃机油耗和减少废气排放有效的主要技术措施，也使得涡轮增压的渗透率不断提升；</p> <p>在增量的新能源汽车（包括纯电动汽车、增程式电动汽车、混合动力汽车等）市场中，近年来，纯电汽车的销量虽然更多，但增长率已经有所减缓，而混合动力及增程式汽车未来有望呈现更快的增长，混合动力车仍然需要使用涡轮增压器。</p> <p>从竞争格局上来说，公司动力总成业务在全球范围内将少有新进投资者，也有利于公司行业优势地位的不断巩固。公司将积极提升核心产品的竞争力，抢占存量市场，有效保障公司业务的平稳发展。</p> <p><b>4、 2024 年公司的主要经营计划有哪些？</b></p> <p>动力总成业务板块，未来在保持业务稳健增长的同时，继续深化运营改善，持续控制和优化成本，不断提升公司利润率水平。</p> <p>传感器事业部完成深度的整合：</p> <p>通过数字化手段，打造智能制造管理平台，建设数字化工厂。通过建立 MES，WMS，QMS 等数字化系统，有效支持生产运营持续精细化管理，在时间维度和管理幅度等方面做到更及时、更细致、更准确。通过智能制造数字化建设，提升工厂生产效率，降低制造成本，支撑构建高效、可推广、可持续的运营体系。</p> <p>打造持续高效的质量管理体系，加强质量预防性管理，策划和建立预防性质量管理技术和数据库，形成以降低质量综合成本为基础的质量预防方法论，提高检验方法及技术能力。同时，完善质量管理流程以及监督体系，建立 QMS 数字化管理系统，助力质量管理的透明化和高效化。</p> <p>在市场客户端，把握国产替代的大机遇。借助现有的客户资源，拓展海外市场；深挖博世等优质客户，寻求更多项目定点。</p> <p><b>5、商用车传感器进入乘用车领域的门槛和障碍？</b></p> <p>各品类的传感器，从商用车切入乘用车，从技术维度上并没有本质障碍。公司会重点关注如何有效地建立和执行乘用车的质量体系，优化生产过程的质量管理，以确保产品质量达到更高标准，满足乘用车的高品质、高性价比要求。</p> <p><b>6、怎么看待与传感器行业其他几家国内供应商的竞争？</b></p> <p>政策层面来看，国家非常支持国产化，主机厂对国产替代的态度积极，未来国产替代趋势已形成；国外厂商的竞争优势在元器件，国内的芯片目前也在蓬勃发展，为国产替代提供了土壤。</p> <p>我们认为，当前阶段主要是与外资品牌之间的替代竞争，在短期内，公司与国内竞争对手企业之间可能共同受益于市场替代过程；未来三年是国产传感器供应商快速成长的窗口期。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024年7月31日</p>

