

证券代码：603350

证券简称：安乃达

安乃达驱动技术（上海）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 type="checkbox"/> 其他（电话会议、网络会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与机构	线上参与公司 2024 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 9 月 10 日 14:00
地点	上证路演平台互动，价值在线网络互动
上市公司接待人员	董事长：黄洪岳 董事、董事会秘书、财务总监：李进
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 能否提供公司在电动两轮车电驱动系统领域的技术进步和产品创新方面的具体案例？</p> <p>答：公司始终坚持产品正向设计开发流程，覆盖产品需求定义、系统集成设计和属性分解、产品设计、测试验证等主要环节。报告期内公司持续优化产品研发流程，实现基础技术通用化，子系统、零件、软件货架化，通过不同技术的使用，实现零部件的选装选配、标准软件适配、快速完成产品开发，提高研发效率和产品质量。在报告期内，公司持续进行产品的技术迭代，成功发布了 M5000 中置电机，以其轻量化的设计、超静音的性能以及顺滑的骑行体验博得了众多客户的青睐，并获得了 2024 年 China Cycle 创新奖评选优秀奖；在 2024 年中国上海自行车展和欧洲国际自行车展上公司成功发布了新一代技术创新产品 R900 内三速轮毂电机，该产品将电机与变速装置高度集成，强劲的动力输出集成三档自动</p>

内变速可以满足不同的城市骑行场景，为消费者带来更加便捷、智能的骑行体验；在报告期内，公司还成功发布了新一代仪表产品DF130, 该产品独特的人体工学设计能确保每一次操作都自然流畅、舒适便捷，清晰的信息显示大大增强了不同环境下骑行时的视觉感受，IPX7 防水等级意味着即使在雨天或涉水骑行时也能完全放心使用，该产品还支持蓝牙、NFC、转向灯等功能，可实现更多、更便捷的功能扩展。通过系统集成能力/正向设计开发能力的持续提升、产品技术的不断迭代，公司持续向“成为全球领先的两轮车电驱动解决方案专家”的企业愿景迈进。

2. 公司 2024 年上半年的营业收入同比去年增长了约 4.3%，主要得益于哪些业务板块？未来一年预计营业收入增长趋势是否保持？

答:公司上半年营收增长，主要得益于直驱轮毂电机销售收入同比增长 2.43%，ebike 业务相关产品销售收入同比增长 9.85%；本公司对未来一年营业收入的增长持谨慎乐观态度。

3. 销售费用在报告期内同比上升了 12.06%。这是否表明公司在市场推广和销售方面加大了投入？这些投入是否带来了预期的收益增长？

答:2024 年上半年，公司持续加大市场推广的力度，包括线下和线上推广的方式。在线下，公司参加了超过 10 场国内外大型展会，如欧洲国际自行车展、台北国际自行车展、美国海獭自行车展、中国上海自行车展、中国北方国际自行车电动车展等行业展会，展会上公司通过与众多新老客户交流，持续提高品牌知名度，打造优秀两轮车电驱动系统解决方案专家的形象。同时公司在国内外举办了多场骑行活动，让客户更多的体验公司产品、并认同公司产品。在线上，公司持续加大社媒的推广力度，同时与多个国家的行业媒体合作，让公司的品牌形象不断传递到 B 端的品牌商和经销商，以及 C 端的消费者，在公司品牌知名度提升的同时为整车品牌和客户增值。公司特别注重品牌形象的塑造与保护，2024 年上半年，公司在 14 个国家成功提交了商标注册申请，进一步巩固了公司在国际市场上的品牌地位。

4. 请问公司直驱轮毂电机、中置电机、减速轮毂电机等主要产品的销售额分别是多少？哪种产品销售增长最快？

答:公司 2024 年上半年直驱轮毂电机、中置电机和减速轮毂电机的销售收入分别为人民币 5.22 亿元、1.36 亿元和 3,124.12 万元,其中,毛利率最高的重点产品中置电机的销售收入增长最快。

5. 江苏安乃达作为公司的重要子公司,其上半年度的净利润贡献是多少?高新技术企业资质复审进展如何?

答:江苏安乃达是公司重要的生产基地,2024 年上半年江苏安乃达净利润为 3,697.33 万元,公司正在申请高新技术企业复审,预计能取得高新技术证书。

6. 请问公司如何应对原材料成本波动的风险,是否有采用期货合约?

答:公司与主要客户保持了稳定的合作关系,公司市场份额表现良好,且公司基于行业惯例,对直驱轮毂电机采用成本加成的定价方式,以应对原材料价格波动;公司未采用期货合约。

7. 针对 2024 年上半年的财务报告,能否详细说明公司在研发投入方面的具体分配?

答:公司非常注重对技术研发的投入,公司及子公司江苏安乃达均为高新技术企业。2024 年上半年,公司研发支出 2,919.70 万元,占营业收入比例为 3.90%,主要支出为研发人员薪酬和研发材料损耗。

8. 公司未来三年的战略规划是什么?是否涉及新产品开发、市场拓展或并购等重大事项?

答:公司始终秉承“客户第一,合作共赢。持续创新,团队精神。承诺执行,正直激情”的核心价值观,竭力打造“研发、交付、营销”三位一体的核心能力,坚定实施全方位出海战略,致力于成为全球领先的两轮车电驱动解决方案专家。公司将在现有电动两轮车电驱动系统的基础上,巩固核心技术的深入研发,提升核心产品的智能制造水平,夯实核心竞争力,稳步提升市场占有率。此外,公司积极建立包容物联网和云生态的智能电驱动系统外部生态,在提升品牌国际知名度的同时,形成产品、技术、品牌对行业的深度渗透。关于新产品开发,公司目前已经推向市场的新品类有电动摩托车用的电摩电机,从去年意大利米兰展开始到今年的印尼展会和即将举行的重庆摩博会,公司积极布局电摩行业,将会成为公司新的业务增长领域。此外,还有适用于无人清扫机器人、割

草机和电动轮椅等电机的开发和生产。

9. 看到上半年公司在境外的营业收入占总营业收入的 18.88% 左右。请问公司未来拓展国际市场的计划？以及是否有新的海外客户或市场进入？

答：海外的电助力自行车主要包括三大市场，欧洲市场、北美市场和日本市场。欧洲市场 2022 年电助力自行车的渗透率是 27% 左右，2023 年提升到了 30% 左右。欧盟议会去年通过了一项自行车宣言，鼓励各个成员国进行促进自行车发展的基础设施投入，包括配套的道路、停车场、充电设施等，所以对于欧洲市场未来中长期的前景公司是坚定看好的。北美市场目前的销量和渗透率还处于一个比较低的水平，我们认为北美市场的增长潜力非常大，公司也是对北美市场做了布局，一部分客户已经在各个销售渠道出样，可以预期北美是一个业绩增长的潜力市场。日本市场方面，公司通过两年左右的努力将一些车型的开发工作基本完成，可以预期我们在日本市场也会是一个逐步发展的趋势。

10. 关于公司上半年发布的新品，请问管理层目前市场反馈如何？对未来公司业绩预计影响？

答：公司上半年发布的新品市场反馈良好，具体业绩影响详见公司披露的定期报告。

11. 公司未来发展战略及目标？

答：公司始终秉承“客户第一，合作共赢。持续创新，团队精神。承诺执行，正直激情”的核心价值观，竭力打造“研发、交付、营销”三位一体的核心能力，坚定实施全方位出海战略，致力于成为全球领先的两轮车电驱动解决方案专家。

12. 公司的主要产品有哪些？这些产品在市场上的竞争优势是什么？

答：公司主要产品为电动两轮车电驱动系统。包括直驱轮毂电机、减速轮毂电机和中置电机三大系列电机，以及与电机相匹配的控制器、传感器、仪表等部件，主要应用于国内外电动自行车、电助力自行车、电动摩托车、电动滑板车等电动两轮车。公司在技术研发、系统集成能力、客户资源、质量管理、产品性价比、本地化服务等方面具备较强的竞争优势。

13. 公司取得了哪些成就？

	答：公司为高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业、上海市企业技术中心、上海市专利试点企业、上海制造业企业100强，子公司江苏安乃达为高新技术企业、江苏省专精特新中小企业、无锡市企业技术中心；公司新产品中置电机M230荣获“2023 CHINA CYCLE 创新奖”金奖。
日期	2024年9月10日