证券代码：603390 证券简称：通达电气

**广州通达汽车电气股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2023-005

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑ 特定对象调研 □ 分析师会议 □ 媒体采访 □ 业绩说明会 □ 新闻发布会 □ 路演活动 □ 现场交流 □ 电话会议 □ 投资者交流会 |
| **参与单位及人员** | 中信证券华南广东分公司、中信证券广州天德广场营业部、长江证券、第一创业证券广州分公司、东北证券（广州燕翔路营业部）、华源证券、海通证券、红石基金、玄元投资、盛冠达基金、博众投资、丰启资本、福汇资本、富安得投资、华盛盈富基金、君心盈泰投资、昆辰基金、燊茂基金、粤港化工科技、鼎熙证券投资基金、明勤基金、金莉洋投资、宇联物流、圆石投资、轩紫投资、泰昇基金、海银基金、华银基金、汇正集团、猎鹰资产、大菲投资、前海诚域基金、昇泰投资、深港机械、新余善思投资、小禹基金、元沣（深圳）资管、云禧基金、嘉鸿资管、中科沃土基金（广东分公司）、珠海巨石资管、佑创电梯、嘉晓咨询、凯得创新创业基金、宽行基金、横琴华富汇基金、银荃资本 |
| **时间** | 2023年11月1日15:30~18:00 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **公司接待人员** | 公司董事长陈丽娜，董事、副总经理蔡琳琳，董事、董事长助理邢冬晓，财务总监吴淑妃，董事会秘书黄璇 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 本次投资者调研不涉及应当披露的重大信息，公司在本次活动详情记录如下：一、投资者参观公司环节由公司董事、董事长助理邢冬晓，董事会秘书黄璇，带领到访的调研机构参观了公司展厅及通达电气车联网产业园生产车间。二、公司情况介绍环节1、由公司董事、副总经理蔡琳琳，向到访的调研机构介绍公司业务布局和市场情况。2、由公司董事会秘书黄璇，向到访的调研机构具体介绍公司基本情况、产品及发展规划。三、互动交流环节公司就本次活动中投资者关注的主要问题及答复整理如下：1、公司新能源汽车电机与热管理系统系列产品的业务收入同比有明显增长，主要增长来源于哪里？公司电池托盘产品是否已经实现业绩转化？答：公司新能源汽车电机与热管理系统系列产品的收入增加，主要是智能热管理产品收入增加，系该产品在物流车、卡车等商用车领域取得的市场收入增加；公司电池托盘产品未形成规模收入、仍处在市场开拓过程中，因此对公司业绩贡献不大，敬请投资者注意投资风险。2、公司积极布局移动医疗业务，主要考虑哪些因素？相关业务的主要业务模式是什么？答：公司自2020年开始进入移动医疗业务领域，一方面，基于公司在车载电气设备研发、生产方面的技术等客车行业的积累，能够解决医疗器械直接安装在车辆上抗震、抗电磁干扰等技术问题；另一方面，移动医疗车搭载医疗器械，能够直接进入学校、企业、小区等具体的应用场景中，解决就医不便等问题，并且能够通过系统平台的搭建，实现线上诊断，助力医疗资源进一步下沉。综合考虑老龄化问题、医疗资源不足等情况，我们认为，移动医疗业务拥有一定市场前景。公司移动医疗业务，目前主要为客户提供移动医疗车整车的定制生产、销售服务，以及租赁服务；公司下属子公司广州医动健康体检中心有限公司，正在筹建体检中心，致力于为公众提供体检服务。3、公司5G边缘云计算网关具体用途是什么？是否已经实现了营业收入？答：公司5G边缘云计算网关能够实现对接入的车载设备进行流量管理、信息同步、状态监控及后台交互等功能，将部分云端功能迁移到车端处理；同时该款产品在进行与路侧单元通讯功能的拓展，以实现红绿灯、路况等信息的实时显示，进行绿波控制。公司该款产品在2023年前三季度有形成营业收入，但收入金额少，对公司业绩影响小，敬请投资者注意投资风险。4、根据公司第三季度报告显示，公司营业收入是增长的，扣非后净利润为什么仍为负？答：2023年前三季度，公司市场开拓工作取得成效，销售订单及租赁收入增加，同时降本增效工作取得效果，较上年同期，营业收入增长23.55%，归属于上市公司股东的净利润实现扭亏。但受计提税金及附加、资产减值准备等因素影响，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为负。5、根据公司公开信息，近几年没有通过股权质押、定增、可转债等再融资，后续是否有相关计划？答：公司近几年主要通过内生式增长推动业务拓展，对部分项目采用合资方式进行孵化，未采用再融资途径；目前没有再融资相关计划。6、公司对电子后视镜产品的业务规划是什么？答：公司电子后视镜系统由高清摄像头、电子显示屏和控制器组成，可实时显示车辆左右两侧路况，解决商用车左右两侧盲区的问题，支持存储录像，并通过联动录像调度主机，实行远程监控；公司目前在根据新国标GB15084-2022对电子后视镜产品进行测试验证。目前，公司电子后视镜产品业务规模不大，利润贡献较小，敬请投资者注意投资风险。7、根据公司三季报数据显示，公司账面还是有比较大额的应收账款，是否存在较大不能回收的风险，以及将怎样进行应收账款的管理？答：从账务管理上，公司按照会计准则的相关要求对应收账款计提坏账准备；从应收账款管理上，公司主要客户多为上市公司，具有良好的信誉。同时，公司会结合客户情况，及时跟进应收账款的回款情况，并会积极采取及时对账、追款等商务措施或通过发律师函、诉讼等司法途径进行应收账款追偿。8、公司业务未来的增长点在哪里？答：公司将坚持主营业务发展，基于智能热管理系统、中控屏等产品积极开拓物流车等其他商用车、工程机械市场，基于电池托盘等产品积极开拓乘用车等新市场；公司在物流车等其他商用车、工程机械市场的开拓工作已经初见成效，2022年实现营业收入1,995.11万元，2023年上半年实现营业收入2,275.24万元，2021年以来与10余家物流车等其他商用车厂商建立了标配服务关系；同时，将继续加大移动医疗车的业务推广力度、拓展业务模式。公司将继续加大市场开拓力度，推动企业持续健康发展。 |
| **整理日期** | 2023年11月3日 |