

证券代码：688667

证券简称：菱电电控

武汉菱电汽车电控系统股份有限公司
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"/> 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	通过网络方式参与活动的广大投资者
时间	2024年6月13日 15:00-16:00
地点	上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：王和平 董事、副总经理、财务总监：吴章华 副总经理、董事会秘书：龚本新 独立董事：刘泉军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司在上海证券交易所、上证所信息网络有限公司的支持下，在上证路演中心（http://roadshow.sseinfo.com）召开了2023年度暨2024年第一季度业绩说明会，通过网络互动的方式与投资者进行交流，现场提问的内容如下：</p> <p>1、没有高压喷油器的情况下，我们的产品在乘用车领域有竞争优势吗？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司EMS的竞争优势主要在于能够快速便捷服务客户；公司已经掌握PFI和GDI发动机的电控技术。高压喷油器应用于GDI发动机，目前公司已装机的GDI乘用车项目尚未因为公司不能提供高压喷油器产品而丢失。</p> <p>2、公司是否考虑海外布局？为什么？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司正在积极开拓海外市场，为公司追</p>

求新的收入和利润增长点。

3、我们商用车、乘用车一季度毛利率分别是多少？

答：尊敬的投资者您好，2024 年一季度公司整体毛利率为 22.16%，公司毛利率下降的主要原因是毛利率占比较低的乘用车业务和电动化产品收入占比提升所致。

4、公司上市以来，营收稳步增长，但净利润年年下跌，经营现金流也一直是负数。公司有提升营业质量的计划吗？公司的乘用车终端客户除了江淮、理想、零跑是否开拓了其他公司？公司一季度商用车营收下滑，二季度是否有改善？

答：尊敬的投资者您好，公司自上市以来坚持“客户乘用车化、产品电动化”的发展战略，持续投入资源导致公司人员、产线和设备等大规模增长。后续公司将重点资源放在 EMS 与 GCU 融合的混动方案上，提升公司的核心竞争力。公司还开拓了广汽、长安、合众等乘用车客户。公司二季度业绩情况请您后续关注公司半年报。

5、公司今年一季度毛利率多少？同比情况如何？去年以来主要新增哪些客户？目前前五大客户是？

答：尊敬的投资者您好，2024 年一季度公司整体毛利率为 22.16%，公司毛利率下降的主要原因是毛利率占比较低的乘用车业务和电动化产品收入占比提升所致。公司新增的客户主要系乘用车客户理想、零跑。

6、公司股价已破发 39%，且近一年来几乎处于破发状态。公司超募资金未来的安排是什么？有计划回购股份吗？

答：尊敬的投资者您好，公司目前暂无股份回购计划。

7、为何公司业绩连年减少？今年一季度出现亏损的主要原因是什么？如何看待行业未来的走势？

答：尊敬的投资者您好，公司利润下滑主要原因系实施“客户乘用车化、产品电动化”的发展战略，持续投入较大的研发资源、生产资源等导致费用高企，同时新业务产业化周期长、市场竞争

激烈、产品毛利率较低和收入规模偏小等多种因素导致。公司认为混动在长时间内会是电动化的主流之一。

8、股价如此下跌，为什么不开启回购

答：尊敬的投资者您好，公司目前暂无回购计划。

9、乘用车的电动系统如 MCU、VCU、电机等部件，参阅各公司报表都很难赚钱，一线车企也大多自研，公司一直在此领域投入，目前在乘用车电动电控领域与竞争对手比有哪些优势，公司未来的成长性会体现在哪些零部件上。

答：尊敬的投资者您好，公司电动化电控领域的竞争对手较多，包括汇川技术、大洋电机、精进电动、蓝海华腾等多家机电电控厂商。公司未来的核心竞争力在于 EMS 与 GCU 等的融合产品。

10、公司下一步的突破口在哪？研发重点有哪些？

答：尊敬的投资者您好，公司后续的重点在于 EMS 与 GCU 等的融合。

11、电动化和乘用车板块，公司以目前的评估，需要达到多少营收才能实现盈亏平衡？

答：尊敬的投资者您好，目前公司乘用车和电动化产品业务收入规模较低，需要实现一定的规模效益才能降低成本。

12、王总，我们为理想、零跑提供的产品今年有降价吗？

答：尊敬的投资者您好，汽车行业惯例每年度都会有年降。

13、去年你们说的业绩指引，差距太大，原因是什么

答：尊敬的投资者您好，公司利润下滑主要是为实施“客户乘用车化、产品电动化”的发展战略，公司持续投入较大的研发资源、生产资源等导致费用高企，同时新业务产业化周期长、市场竞争激烈、产品毛利率较低和收入规模偏小等多种因素所致。

14、公司上市时，以突破 GDI 平台为宣传重点。目前 GDI 平台取得了哪些成绩？在没有高压喷油器的情况下，如何保持竞争力？另外与东安合作的甲醇发动机点火后，是否实现了销售。在非道路领域，公司是否有营收，有无开拓计划。

	<p>答：尊敬的投资者您好，公司的 GDI 产品已经在理想、江淮客户装车。目前公司的甲醇项目正在开发中。目前非道路领域不是公司的拓展重心。</p> <p>15、请问刘博士，23 年年报关于存货减值是否充分计提？公司的存货和销量比远高于同行业可比公司，是否真实。</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司已按会计准则充分计提了存货跌价准备。</p> <p>16、公司目前在手订单多少？新能源产品占比多少？产能和产能利用率分别是？公司募投项目进展情况如何？预计何时完成？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，2024 年一季度公司实现营业收入 25,645.65 万元，其中乘用车和新能源业务实现销售收入 7362.71 万元。公司募投项目已于 2023 年结项。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 6 月 14 日
本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	无