

证券代码：300484

证券简称：蓝海华腾

编号：2016-009

深圳市蓝海华腾技术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 checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	安信证券、东吴证券、东北证券、国泰君安、国海证券、广证恒生证券、天风证券、中泰证券、招商证券、中投证券、博时基金、信达澳银基金、华夏基金、鹏华基金、招商基金、中邮基金、民森投资、盈峰资本、交银康联保险、广州证券资管、榕树投资、上海锋凯投资、深圳紫金港资本、深圳菁英时代资本等 27 位投资者（排名不分先后）
时间	2016 年 10 月 28 日星期五
地点	深圳市南山区西丽阳光社区新锋大楼 B 栋第 4 层公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务负责人：谷益女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2016 年第三季度经营情况说明：</p> <p>2016 年 7-9 月，公司实现营业收入 17,468.85 万元，同比增长 180.29%；实现净利润 3,832.77 万元，同比增长 243.05%。2016 年 1-9 月，公司实现营业收入 43,202.31 万元，同比增长 154.06%；实现净利润 10,596.31 万元，同比增长 174.22%；</p> <p>2016 年 7-9 月，受益于国家工业转型升级战略和节能减排政策的推动以及新能源汽车产业的快速发展，公司通过持续加强研发投入和技术创新、优化产品结构和资源配置，提高公司日常运营效率，加快市场拓展力度，实现了主营业务收入的稳定增长。2016 年 7-9 月，电动汽车电机控制器销售收入和中低压变频器销</p>

售收入是公司主营业务收入的主要组成部分，其中电动汽车电机控制器产品销售收入较上年同期增长了 259.27%，中低压变频器产品销售收入较上年同期增长了 33.77%，伺服驱动产品销售收入较上年同期略有增长，但在主营业务收入中占比相对较低。

二、问答环节：

Q1、公司 2016 年 1-9 月电动汽车电机控制器销售中，物流车相关产品的占比是否持续增加？

A：公司物流车相关产品占比确实呈现增加的趋势，2016 年 1-9 月物流车相关产品占比约百分之四十多，7-9 月份物流车相关产品的占比超过百分之五十。

Q2、物流车和客车的电机控制器的价格有什么区别？

A：部分物流车和客车电机控制器的价格是一样的，产品存在通用性。

Q3、公司第三季度毛利率下降的原因？未来电动汽车电机控制器这块业务的价格是不是会下降？为了维持产品的毛利率，公司会采取什么措施来降低成本？毛利率会在一个什么幅度趋于稳定？

A：公司第三季度毛利率下降主要是配套电机类的电机控制器产品销售增长，电机的价格较低，一定程度稀释了毛利率。从整个产业看，未来价格下降是一种趋势，随着竞争不断加大，国家对整车厂商的补贴不断减少，这部分成本可能会往上游零部件供应商转嫁。因此，公司未来需要更好的合理控制成本，加强内部管理，产量规模化来降低成本，未来公司的毛利率不会一直维持这么高，但下降到什么幅度趋于稳定暂时还不能确定。

Q4、公司在新能源乘用车电控领域的推进情况，相比客车的电机控制器，哪个技术难点更高？

A: 公司已经成立了专门的研发团队, 吸引相关技术人才, 开展相关的技术储备和用户接洽。目前正在积极推进, 并取得一定的进展。预计 2017 年推出样机。不同于客车电机控制器主要的适用群体相对集中, 乘用车更多为大众消费者, 在驾驶偏好、操控模式等方面存在多样性和差异化, 因此, 从技术角度, 乘用车电机控制器对电机的驱动控制精度, 操控性能, 安全性和稳定性等方面要求更高的技术。

Q5、介绍沃特玛产业创新联盟的情况?

A: 公司是创新联盟的发起成员之一, 创新联盟是一个新能源汽车产业资源共享, 信息共享的平台, 互利互助, 成员企业利用联盟的优势取得订单。但联盟也同样存在竞争, 并不是只有公司一家电机控制器企业, 但是在联盟里取得竞争优势还是要看公司的产品和技术。

Q6、公司电动汽车电机控制器产品的客户相对集中还是分散? 订单形式?

A: 公司的电动汽车电机控制器产品的客户一直相对分散; 部分客户合同为框架协议, 后续分批下采购订单, 也有客户一单一合同。

Q7、公司如何看待下半年以物流车为代表的新能源专用车的市场情况。

A: 随着国补标准落地和专用车进入推荐车型目录的预期, 以物流车为代表的专用车市场存在一定增量需求, 客户也在积极备货, 相对乐观。

Q8、公司目前的新增租赁厂房的产能情况如何?

A: 公司增加租赁的生产厂房已经开始投产, 前期产能还没有完全释放。

Q9、公司的原材料 IGBT 的供应情况，备货情况。

A：公司产品的核心原材料为 IGBT，都是进口，主要采购日本的，公司保持一定的备货，防止因下游需求激增导致原材料不足。

Q10、公司产品的生产交货周期大概需要多长时间。

A：常规产品的生产交货周期在一个月左右，客户的定制化产品周期略长。

Q11、公司的电动汽车电机控制器配套电机的驱动系统销售情况。

A：公司主要以电动汽车电机控制器的销售为主，一种方式客户自行采购电机，向公司提供电机的参数，公司进行配套，另一种方式会根据客户的需求，配套电机，电机为外购，配套电机销售的业务呈现逐渐增涨的趋势。

Q12、公司在安徽设立子公司的情况。

A：公司在安徽设立子公司，主要是为了完善公司产业布局和市场开拓，再者发挥沃特玛产业创新联盟的协同效应，创新联盟在安徽舒城打造了一个集新能源汽车电池、电机、电控、整车及相关配套的产业园，发挥区域协同效益，实现资源共享。

Q13、目前补贴政策还没落地，对下游客户的影响。

A：目前主要对下游客户的影响还是资金链的压力，进而导致整个产业链应收账款提高。

Q14、公司在中低压变频器和伺服驱动器业务的情况？

A：公司第三季度中低压变频器有一定的增长，中低压变频器和伺服驱动器主要受下游工业需求的影响较大，公司目前因为人力、财力等资源有限，偏重于电动汽车电机控制器业务，但国内传统制造业转型升级势在必行，工业自动化控制产品市场前景依

	<p>然向好，公司也积极地对这两块业务进行研发投入，未来还是比较看好相关领域的发展。</p> <p>接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2016 年 10 月 28 日