

证券代码：603121

证券简称：华培动力

编号：2025-002

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

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 上海深腾投资管理有限公司 周学兵 银岳（上海）投资管理有限公司 李向辉 上海英昊资产管理有限公司 张鑫珥 黄忠杭 高黎容 马书名 李劲松 财联社 黄立 舞阳 许磊 国元证券股份有限公司 龚斯闻 许元琨 冯健然 银河基金管理有限公司 高鹏 淳厚基金管理有限公司 谭啸风 汇安基金管理有限责任公司 王明路 兴业全球基金管理有限公司 王哲宇 西部资产管理（深圳）有限公司 肖英钊 杜新航 东北证券股份有限公司 顾一弘 凌展翔 兴业资产管理有限公司 陶佳恒 华富基金管理有限公司 时彧 吴卓凡 长盛基金管理有限公司 张君平 杨秋鹏 富安达基金管理有限公司 杨红 路旭 中邮创业基金管理股份有限公司 滕飞 上海盘京投资管理中心（有限合伙） 乔磊 德邦基金管理有限公司 陈艳妮 永赢基金管理有限公司 黎一鸣 信达澳亚基金管理有限公司 孔文斌 中银基金管理有限公司 时文博 上海浦泓投资管理有限公司 吴敏 上海淳阳私募基金管理有限公司 谢伟玉 光大证券股份有限公司 钱璟懿 国泰君安证券股份有限公司 陈谦 信达证券股份有限公司 孙然 兴业证券股份有限公司 陈明国 国都证券股份有限公司 田伟刚 元大证券 王高越 长江证券股份有限公司 邹利 海通证券股份有限公司 仲诚 华源证券股份有限公司 付宏昌 华福证券有限责任公司 吴小佳 深圳九腾资产管理有限公司 周忠锐 招商证券股份有限公司 肖瑞清 民生通惠资产管理公司 李兆军 深圳茂源财富管理有限公司 钟华 上海迅胜投资管理咨询有限公司 孙雷民 北京华泽宏阳资产管理有限公司 赵凤英 洪泰财富（青岛）基金销售有限责任公司 戴江涛 深圳市国盈资本管理有限公司 康浩平 上海臻宜投资管理有限公司 龚文伟 寿宁投资管理（上海）有限公司 尤学志 大橡私募基金管理（上海）有限公司 张胜杰 </p>

	<p>上海云富投资管理合伙企业（有限合伙） 彭荣安 甘肃浩源投资有限公司 张人亮 南华基金管理有限公司 王权 上海智晶私募基金管理有限公司 薛伟杰 深圳锦洋投资基金管理有限公司 刘玉恩 上海惠璞投资管理有限公司 徐克 上海昌迪资产管理有限公司 韩宏瑞 深圳市柏盈投资有限公司 熊雄 杭州同巨投资管理有限公司 陈凯琦 张豪 银锦投资管理（上海）有限公司 吴星增 上海飞盛投资管理有限公司 陶飞 立元集团有限公司 邹玉蓉 首创证券股份有限公司 龚启萌 宁波博曼特工业有限公司 张宪军 重庆诺鼎资产管理有限公司 曾宪钊 旭柏资产 王晔 宁波新邦科技有限公司 蒋良波 北京橄榄山投资管理咨询有限公司 徐厚继 中融财商（北京）资本管理有限公司 郭岩 广州盈拓投资有限公司 沈磊 个人：吴远志 陶峰 谢贤峰 康嘉桐</p>
时间	2025年1月
地点	电话会议、上海市青浦区崧秀路218号
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 王冲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、动力总成的主要业务及未来发展走向</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，公司认为动力总成业务作为公司的基本面未来将继续保持平稳发展，在下游客户层面，目前主要以欧美客户为主，后续公司将在日本及东南亚市场持续发力，带来一定增量。</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>另一方面，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，利用自身成本优势，抢占存量市场，有效保障公司业务的平稳发展。</p> <p>2、传感器的主要业务与现状</p> <p>公司的传感器业务就法律实体而言有华培数能传感技术（无锡）有限公司、华培数能科技（无锡）有限公司和盛美芯科技（无锡）有限公司，公司在实际运营层面已整合为传感器事业部。作为公司的第二增长曲线。目前，公司传感器业务主要集中在国内商用车领</p>

域,主要产品涵盖全压力量程范围的压力传感器、速度位置传感器、温度传感器、尿素品质传感器等多品类传感器及部分核心芯片。今后会在市场客户端,把握国产替代的大机遇。借助现有的客户资源,拓展海外市场以及乘用车市场。

传感器业务在国内商用车领域市占率领先,以国内客户为主,也设立了海外事业部,拓展北美及欧洲的市场。按照公司规划,传感器业务将由国内到国际、商用车领域向乘用车领域拓展,紧跟国内新能源汽车的出海步伐,推动业务全球化跨越式发展。

公司已对整个组织结构进行更为深度的整合与优化,从纵向上的运营、人员、系统等管理层面,到横向的采购、供应链等的优化。同时,公司已完成了两大子公司的更名工作,这是为了在客户端利用整个华培原有的资源和影响力进行过渡与整合。

3、传感器业务的未来发展走向

传感器业务方面,公司将紧紧抓住“传感器国产替代”的时代机遇,进一步提升商用车领域的市场份额,并全力实现乘用车市场的项目定点及份额增长:

未来公司将进一步夯实在国内商用车传感器领域领先的行业地位及优势,利用已经建立的多品类传感器的供应能力,继续深耕现有客户,不断增加传感器的品类供应,提升单车价值量。同时积极开拓国内的乘用车业务,打开乘用车传感器的市场空间,并紧跟国内新能源汽车的出海步伐。

另外,公司将积极利用外延式并购的方式,寻求国内及海外汽车传感器,战略目标是扩充品类、获取全球客户和业务以实现规模效益,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。公司未来也会继续保持稳定的研发投入,来保障公司传感器发展战略的实施,加强研发方向与市场需求的匹配程度,使后续产品更满足市场的实际需求,提升产品竞争力。

随着人形机器人技术的快速发展,对传感器的需求日益增加,尤其是在触觉感知和力觉控制方面。MEMS 压力传感器及芯片技术在这一领域具有显著的优势和广阔的应用前景,例如,在机器人手指的应用中、人形机器人的内部压力检测,监测其关节和驱动系统的压力状态。公司将利用现有在 MEMS 压力传感器及芯片领域的技术优势,去迎接相关领域的技术创新和市场拓展的新的机遇和挑战。

随着人工智能时代的来临,包含传感器、控制器、执行器等的热管理系统是未来的核心技术之一,而公司的关联企业已在相关领域与业内某海外大厂开始进行业务接触。

4、公司业绩情况

公司 2024 年年度报告将于 2025 年 4 月末披露,欢迎持续关注。

5、公司研发端进展及资金来源

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,公司也正利用公司已有的车规级 MemS 压力芯片和硅应变计的自主设计及封装测试的能力,寻求从玻璃微熔 MSG 高压压力传

	<p>感器向六维力矩传感器延展的研发突破。公司期待抓住未来人工智能时代和机器人时代的发展机遇。</p> <p>动力总成方面每年给公司提供了稳健增长的现金流，是公司的根基。同时，公司积极通过银行贷款以及上市公司能够获取的金融工具等方式获取资金。</p> <p>6、公司海外的核心竞争力</p> <p>公司在汽车的动力总成类产品中，通过博格华纳、盖瑞特、三菱重工、德国大陆等全球知名供应商，销售至全球大多数中高端车型，具备较好的全球客户关系网络。在此期间，公司培养了拥有丰富海外销售经验的团队。</p> <p>为配合公司出海战略考虑，公司已于2024年上半年完成海外事业部的设立，负责北美及欧洲为主的海外市场拓展的领导与组织、以及公司的整体市场拓展/BD工作的统筹、协调与协同管理，针对欧洲及北美市场的重要客户，寻求重点突破。公司相信上述专业人才能够更好地理解海外与国内的文化、法律等差异，达成良好的沟通与合作。</p> <p>7、公司在机器人方向的业务布局如何？</p> <p>公司高度重视人形机器人领域的发展，目前正利用公司已有的车规级MEMS压力芯片和硅应变计的自主设计及封装测试的能力，寻求从玻璃微熔MSG高压压力传感器向六维力矩传感器延展的研发突破。</p> <p>公司将通过自研和外延式并购“双轮驱动”实现产业布局。公司密切关注与人形机器人相关的位置传感器、六维力矩传感器、编码器等相关领域的前沿技术，公司一方面寻求自研的机器人领域相关技术突破，另一方面也密切关注潜在的收购机会。</p> <p>8、公司的客户结构是否有重大变化？</p> <p>公司整体客户结构没有重大变化，动力总成业务下游客户包括博格华纳、盖瑞特、三菱重工、德国大陆等全球知名供应商，具备较好的全球客户关系网络。传感器客户方面，除了国内主要商用车客户，公司也在积极拓展乘用车客户、广泛接触海外客户等，整体还在起量过程中。</p> <p>9、公司此前参与设立的无锡晟睿创业投资合伙企业（有限合伙）的主要考虑？</p> <p>主要为了加快公司在汽车智能化、电动化等方面的传感器等领域的布局，依托基金管理人的专业团队优势、项目资源优势，产业生态和前沿研究优势，积极推动寻找和发掘已投和拟投的与公司主营业务相关的具有先进技术、创新技术、产品潜力的优质成长性项目，以提升公司综合竞争能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年1月24日