

证券代码：688155

证券简称：先惠技术

上海先惠自动化技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：SKDY2024-002

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上网络会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	<p>1.券商： 华福证券有限责任公司；华西证券股份有限公司；上海证券有限责任公司；国投证券股份有限公司；长城证券股份有限公司；东方证券股份有限公司；东北证券股份有限公司；华泰证券股份有限公司；中国银河证券股份有限公司；民生证券股份有限公司；东方财富证券股份有限公司；野村东方国际证券有限公司；中信建投证券股份有限公司；HUAFU SECURITIES CO.,LTD.；中信证券</p> <p>2.公募： 华西基金管理有限责任公司；光大保德信基金管理有限公司</p> <p>3.私募： 重庆德睿恒丰资产管理有限公司；上海理成资产管理有限公司；浙江英睿投资管理有限公司；北京中财龙马资本投资有限公司；山东国惠基金管理有限公司；广州睿融私募基金管理有限公司；海南神采私募基金管理有限公司；上海盈象资产管理有限公司；上海涛璞私募基金管理有限公司；复通(山东)私募投资基金管理有限公司；上海戊戌资产</p>

	<p>管理有限公司</p> <p>4.信托： 上海国际信托有限公司</p> <p>5.一般机构： 上海申银万国证券研究所有限公司</p>
时间	2024年4月30日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	常务副总经理、财务总监：陈益坚 副总经理兼董事会秘书：何佳川
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司情况</p> <p>二、问答环节</p> <p>公司高管就投资者关心的问题在合规范围内与机构投资者进行了沟通。以下为活动纪要：</p> <p>1、公司2023年年报扭亏为盈，一季度盈利较好的原因及今年经营情况展望是？</p> <p>回答：2023年，公司持续推进“降本增效”的管理理念，不断优化人员结构、加强人员管理，员工人数从2022年末的3,596人缩减至2023年末的2,603人，有效控制了公司的成本和费用，提高了生产效率。随着公司整车厂订单占比提升及公司整合产能资源和深入推进精细化管理，公司2023年度主营业务毛利率为24.76%，较2022年度增加7.93个百分点。2024年一季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润4,838.23万元，主要系2023年计提的减值被冲回，形成了利润，销售回款增加，整体经营性现金流回流理想。预计随着今年海外项目陆续确认收入，定增的顺利发行都将对公司的经营情况产生积极影响。</p> <p>2、公司在获取海外订单方面具有哪些核心竞争力？</p> <p>回答：公司所处模组和Pack的海外市场，有着较高的行业</p>

壁垒。公司的主要海外下游客户包括知名的欧洲汽车集团，如大众集团和宝马集团等，这些客户对非标准化定制产品的要求极为严格。

公司凭借前瞻性的市场洞察力，早在2018年就成功为大众斯柯达集团提供了首条由亚洲供应商供应的生产线，这标志着我们在全球市场的竞争力得到了显著提升。

公司的产品符合欧盟和美国的标准，并且自动化率超越了欧美主流装备供应商，同时保持了较高的性价比。此外，公司在品牌和团队建设方面也取得了显著成就，尤其是在欧洲市场，已经建立了强大的品牌竞争力。

3、公司对于海外业务的长期规划包括哪些关键步骤和目标？

回答：公司目前取得了显著的海外市场突破，获得了大量海外订单。截至2024年3月末，先惠（不含东恒）在手订单总额已达到约25亿人民币，其中约70%的订单来自海外市场。

目前，海外主机厂正在加速推进电动化进程，包括欧洲和美国的主流汽车品牌。在未来几年中，这一趋势预计将为公司的业务发展带来显著的推动作用。此外，北美主流主机厂正在积极推动无人驾驶等创新项目，这将进一步刺激电动车市场的增长，为公司带来大量需求。

4、公司装备产品在技术、性能、成本等方面相比竞争对手有哪些显著优势？

回答：公司在模组段和Pack段的自动化领域，已经达到了行业内的领先水平。公司的产线自动化率达到95%，这使得公司能够高效地处理复杂的生产任务，同时保持产品的一致性和可靠性。对于越复杂、越大型的产线项目，公司的

交付能力极强，实现了零故障的卓越记录。在成本控制方面，我们通过优化工程师福利和运营效率，成功地将服务海外客户的成本控制在欧美当地成本的一半左右。这一成本优势，结合我们的高质量标准，为公司在全球市场上提供了强大的竞争力。

5、公司装备类业务海外订单的具体占比情况是怎样的？公司在海外市场的布局策略是什么，特别是在欧洲和北美市场？

回答：目前，公司在手约70%的订单来自海外市场，在海外订单中，欧洲市场占据了主要份额，这得益于我们多年来与德系主机厂的紧密合作和持续的业务发展，公司与欧洲知名汽车集团，如大众集团和宝马集团等世界知名汽车制造商建立了长期且稳固的合作关系。目前公司在手订单中，欧洲知名汽车集团的订单总额约为20亿人民币，这进一步巩固了公司作为世界头部公司最主要的设备供应商的地位。除了欧洲市场，我们也注意到北美市场的快速增长。今年首次进入了北美最大的新能源汽车供应链，为一家加州工厂提供产线，这是公司历史性突破。

6、海外的产品结构如何？

回答：公司目前海外项目主要是装备类产品，主要针对的是海外汽车主机厂自主投资的模组线和Pack线，单个项目订单价值量较高。

7、公司在机器人这块相关业务如何推进，以及对于它未来的一个展望是？

回答：公司于2023年11月设立了上海先惠大数据科技有限公司，基于新能源汽车的充电大数据进行了产品研发，第

	<p>一款产品是自动充电机器人。该产品主要针对无人驾驶进行自动充电，因为无人驾驶车辆没有司机，充电成为需要解决的大问题，公司通过自动充电机器人解决无人驾驶车辆的充电问题，目前已在中石油的充电站和加油站布局。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动，公司严格按照相关规定交流沟通，不存在未公开重大信息泄露等情形。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>备注</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《投资者关系管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。</p>