

证券代码：002249

证券简称：大洋电机

中山大洋电机股份有限公司 2023 年度业绩说明会投资者活动记录表

编号：2024-01

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2023 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 05 月 10 日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 鲁楚平 独立董事 郑馥丽 财务总监 伍小云 董事、副总裁兼董事会秘书 刘博
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 随着全球对新能源汽车需求的增长，大洋电机如何利用这一趋势来促进业务增长？</p> <p>答：您好！随着全球新能源汽车需求的增长，上海电驱动作为国内为数不多同时覆盖新能源汽车及燃油车的汽车动力方案独立供应商，将继续发挥“上海电驱动”“佩特来”“杰诺瑞”多品牌差异化优势，利用技术与渠道优势，进一步提升公司新能源汽车动力总成系统产品的市场竞争力，完善在汽车关键零部件市场的销售和服务体系；借助与上汽通用、印度塔塔、法国雷诺、韩国现代等合资/外资车厂的持续合作，巩固并不断延伸国内外业务。上海电驱动已在美国、英国、印度等国家设有子公司及生产基地，拥有优秀的海外管理团队，并计划在海外继续进行生产基地的拓展，同时借助大洋电机在越南、墨西哥等海外生产基地管理及规模化制造的经验，不断完善全球</p>

布局，贴近主要客户，满足境内外客户产品需求，为客户提供更为便捷、优质的服务，积极打造并夯实公司全球服务能力，促进公司业务发展。谢谢！

2. 大洋电机在新能源汽车行业的业务发展情况如何？特别是在 EVBG 事业部的运营和战略规划方面有何新的动态或进展？

答：（1）2023 年，公司新能源汽车动力总成系统业务实现营业收入 193,312.16 万元，同比增长 0.36%。新能源汽车行业进入新的发展阶段，在渗透率不断提升的情况下，出现了“行业洗牌加剧”的特征，竞争格局仍然存在较大不确定性。为防范过快扩张带来的经营风险，公司及时调整客户开拓及销售策略，保持战略定力。一方面，公司聚焦核心客户和战略客户，加大国际客户资源拓展，同时在重庆投资建设新能源汽车动力总成系统及零部件生产基地和研究院，贴近公司战略核心客户，承接西南地区相关业务，以更快的速度响应客户需求。另一方面，公司进一步调整和优化产品结构，并适时提高产品部件自制率，保证交付能力，提高经营效率，有效提升了产品毛利率。公司除供应二合一/三合一电驱动总成外，持续丰富产品结构，增加更多的关键零部件产品供应，例如电机控制器里的逆变砖、扁线定转子、增程器发电机等。其中，公司增程器发电机产品在 2023 年行业产销排名靠前。（2）公司新能源汽车动力总成系统海外业务持续拓展中，与塔塔汽车零部件公司成立了合资公司，开展深度战略合作，共同研发、制造、销售新能源汽车关键零部件。（3）公司目前正在全力推进上海电驱动分拆上市事宜，有利于实现上海电驱动与资本市场直接对接，给予上海电驱动管理层更高发展平台，做大做强上海电驱动。（4）上海电驱动将持续发挥“佩特来”“电驱动”“杰诺瑞”多品牌差异化优势，利用技术与渠道优势，进一步开拓起动机与发电机售后市场，提升公司新能源汽车动力总成系统产品的市场竞争力，完善公司在汽车关键零部件市场的销售和服务体系；借助与上汽通用、印度塔塔、法国雷诺、韩国现代等合资/外资车厂的持续合作，巩固并不断延伸国内外业务，同时布局全球研发与制造网络，为进一步拓展海外市场，计划筹建新的海外生产基地，拓展更多海外头部汽车制造商以及出海的国内头部自主品牌车企市场。

3. 面对新能源汽车行业竞争加剧的现状，公司采取了哪些调整销售策略、优化产品结构的具体措施？

答：随着新能源汽车市场的快速增长，行业竞争加剧，不确定性增大。上海电驱动为防范扩张过快带来的经营风险，及时调整客户开拓和销售策略，保持战略定力，集中资源服务核心及战略客户，在重庆投资建设新能源汽车动力总成系统及零部件生产基地和研究院，以更好地服务西南地区的核心客户，并计划在东南亚、欧洲或北非等地区建设新的生产基地，进一步拓展国际客户；同时，上海电驱动持续优化产品结构，提升自制部件比例，确保产品交付和运营效率，在新能源汽车动力总成系统核心技术研发、平台产品开发 and 扁线电机制造等方面取得显著进展，先后取得了吉利、奇瑞、东风、长安、北汽新能源、易捷特、印度塔塔以及东南亚整车厂等国内外多家整车客户新能源汽车量产产品定点和销售。凭借公司在规模化制造、供应链管理、集中采购等方面已有的丰富经验，公司新能源汽车动力总成系统业务在关键材料及零部件的资源保障、资源价格方面具备较强的竞争优势。

4. 增程器发电机在 23 年产销情况中排名靠前的原因是什么？未来如何保持或提升其市场竞争力？

答：2023 年，在“政策支持+市场需求”共同驱动下，增程式混合动力汽车销量显著提升，市场份额亦持续扩大。上海电驱动（SHedrive）作为国内为数不多同时覆盖新能源汽车及燃油车的汽车动力方案独立供应商，产品应用覆盖乘用车/商用车、纯电动/混合动力等多种车型及场景，同时准确把握市场趋势，成功抓住了增程器发电机这一新兴增长点，在核心客户的增程式车型上进行了配套供应。根据 NE 时代的统计数据显示，上海电驱动 2023 年的增程器发电机装机量在国内独立第三方供应商中排名靠前。接下来，上海电驱动将持续完善自主研发产品性能，加强新能源汽车动力总成系统关键单元模块的产品集成与升级，开展新能源汽车多合一控制器、电力电子与电机总成、新一代驱动电机、电机与变速箱集成等产品的研发。同时，根据市场发展趋势，增加上游的关键零部件的供应，持续加快完成扁线电机生产线的建设投产工作，优化产品结构，巩固现有市场竞争力，进一步拓展中高端市场。谢谢！

5. 在原材料价格波动和生产成本上升的背景下，公司如何进行成本控制？

答：您好，报告期内公司积极推进对大宗原材料、电子元器件等物料供应链资源进行统一管理并开展集中采购，并依据与客户的定价模式，适时对铜、铝等大宗材料进行套期保值操作，有效地降低了原材料的采购成本；公司积极推进精益生产，推行拉动生产，通过建立拉动看板系统，制定并检讨每一种物料的拉动规则，并固化到系统中，牢固树立“整体-局部-整体”的观念，把拉动式生产与改善联系起来，以拉动式生产过程中的异常为改善目标，持续改善，并用结果来检验过程，持续监控生产周期、在制品库存、生产效率等指标，促进管理的改善和提高，提高产品质量，提升生产效益，增强公司市场竞争力。同时，遵循精益管理目标，公司加快推进“机器人”及“数字化建设”行动计划，引入更多自动化生产设备、检测设备，改造现有装配线，淘汰老旧设备，优化人员组合，提升人均能效，推动公司生产制造向自动化、智能化、数字化发展，进一步降低制造成本和管理成本，谢谢！

6. 公司的供应链是否稳定？

答：您好！公司根据细分市场的特点，制定了不同的供应商管理策略，与行业优秀供应商达成了稳定的战略合作关系。公司供应链管理采用SRM、电子招标系统等采购管理系统平台实现与供应商信息共享，对生产运营需求做到及时的沟通与处理，拉动生产，实现合理控制库存量；公司对大宗原材料、电子元器件等物料供应链资源进行统一管理并开展集中采购，有效降低了采购成本；通过对公司汽车业务板块供应链的整合，建立统一管理规范，有效降低了重复管理成本并提升了相应供应链的成熟度；通过建立统一的供应商导入、绩效评价体系，建立集团的专家人才库，实现了在引入优质供应商的同时，帮扶提升供应商的能力，深化落实 VAVE 法（价值工程/价值分析），提高公司产品质量，共同提升竞争力。谢谢！

7. 公司在环境保护、社会责任和企业治理方面的表现如何？成效如何？

答：您好！公司在环境保护、社会责任和企业治理方面的主要表现如下：（1）公司按照“规范环境管理、满足法规要求、排放达标受控、持续节能降耗”的工作方针，积极响应“碳中和、碳达峰”战略，严格执行 ISO14001: 2015 环境管理体系标准，建立了完善的质量环境管理体系，持续提升公司环境保护管理能力。（2）公司积极履行社会责任、发扬博爱精神，大力支持医疗救助、体育事业、环境治理、乡村振兴帮扶、社区建设等公益慈善事业，以进一步弘扬中华民族乐善好施、扶危济困的传统美德，彰显人文关怀、温暖底色。在教育公益事业方面，公司在总部所在地--中山捐建了多所学校的教学楼，涵盖幼儿园、小学、中学，并向湖北省孝昌县教育局无偿提供了教学场地及设施用于其办学使用，之后作为孝昌实验中学的教学设施。在公司的持续支持帮扶下，孝昌实验中学的校园网络、实验室、办公教学等设施等均得到了跨越式发展。（3）公司严格按照相关法律、法规要求，建立健全法人治理结构，形成了由股东大会、董事会、监事会和公司经营层组成的健全、完善的公司治理架构，同时持续加强信息披露工作，积极开展投资者关系管理工作，进一步提高公司规范运作和治理水平。基于公司在环境保护、社会责任和企业治理等方面优异的表现，公司已连续三年荣获中国上市公司口碑榜最具社会责任上市公司荣誉。感谢您的关注。

8. 您好，最近关注到外部研究机构对公司的 ESG 评分比较一般，像商道融绿只有 B 级，华证治理分项评级只有 BB。我想知道贵公司是否有采取一些措施来提高 ESG 表现，尤其是在企业治理能力方面？公司在未来管理中如何增进信息透明度与利益相关方的互动？请您解惑一下公司准备如何应对这个挑战。谢谢！

答：您好，感谢您的关注！ESG 已经成为企业可持续发展的关键因素之一，对企业的经营和形象有着重要影响。公司高度重视 ESG 的建设和发展工作，努力将 ESG 理念融入到企业经营管理中。为进一步提升公司 ESG 管理水平，健全 ESG 管理体系，公司于 2024 年 2 月 2 日召开第六届董事会第十三次会议，将董事会下设的“董事会战略委员会”更名为“董事会战略与

	<p>ESG 委员会”，在原有职责基础上增加 ESG 相关职责，并同步修订《董事会战略委员会工作细则》。同时，公司制定了《ESG 管理制度》，进一步规范公司 ESG 管理体系建设，明确 ESG 战略目标及职责。上市以来，公司已持续 15 年披露社会责任报告，并于今年披露了首份 ESG 报告。公司将积极履行 ESG 职责，不定期评估公司 ESG 职责的履行情况，并根据相关要求及指引予以披露，不断提升公司 ESG 管理水平，从而提升公司 ESG 机构评级。谢谢！</p> <p>9. 公司在海外目前布局情况进展如何，能介绍一下吗？</p> <p>答：您好！公司致力于成为全球电机及驱动控制系统绿色智能解决方案领域的卓越供应商，以全球化视野和思维方式，逐步实施产业全球布局，促使全球资源在公司内部得到合理高效利用，提高公司全球市场竞争能力。目前，公司在全球范围内，包括美国、墨西哥、英国、越南、印度等国家，设立了多个子公司及生产基地，并计划在东南亚、欧洲或北非等地区进行生产基地的拓展，不断完善公司全球布局，进一步贴近公司主要客户，满足境内外客户产品需求，为客户提供更为便捷、优质的服务，积极打造并夯实公司全球服务能力。公司海外工厂的顺利投产，可有效降低关税及贸易壁垒等因素对公司出口产品的影响，同时，可通过充分调动和利用全球资源，实现优质资源配置，进一步降低公司生产成本，提高公司产品竞争力。感谢您对公司的关注！</p> <p>10. 请问公司 23 年分红什么时候实施呢？</p> <p>答：感谢您对公司的关注。公司于 2024 年 4 月 19 日召开第六届董事会第十五次会议，审议通过了公司 2023 年度权益分派预案：以未来实施权益分派方案时股权登记日享有利润分配权的股份总额为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.30 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。以上 2023 年度权益分派预案将在公司 2023 年年度股东大会审议通过后两个月内实施完毕。具体实施时间敬请关注公司相关公告，谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 05 月 10 日