

证券代码：603178

证券简称：圣龙股份

宁波圣龙汽车动力系统股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2022-01

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	首创证券 汇添富基金 灏浚投资 深圳前海旭鑫资产管理有限公司 尚近投资 深圳瑞福资产管理有限公司 天安人寿保险 华宝信托有限责任公司 方正证券资产管理分公司 上海天猷投资 北京九颂山河投资基金 中原英石基金管理有限公司 惠州市南方睿泰基金管理有限公司 平安证券股份有限公司 壹拾资产管理有限公司
时间	2022年4月19日星期二
方式	腾讯视频电话会议
上市公司	罗力成 圣龙股份实际控制人、副董事长、常务副总裁

<p>司接待 人员姓 名及职 务</p>	<p>杜道峰 圣龙股份董事 张 勇 圣龙股份董秘、副总经理 杨 勇 圣龙股份财务总监</p>
<p>投资者 关系活 动主要 内容介 绍</p>	<p>2022年4月19日，宁波圣龙汽车动力系统股份有限公司（以下简称：“圣龙”或“公司”）披露了2021年年度报告和2022年第一季度报告。本次电话会议有两个环节：</p> <p><b>一是介绍公司2021年报和2022年一季报的总体情况</b></p> <p>2021年总体而言还是不错的：</p> <p>1、业绩创了上市以来新高。</p> <p>2、业务拓展方面：不但传统业务方面持续增长，同时在新能源业务方向取得了良好的突破。传统业务上原有客户新项目持续获取，重点项目如：上汽通用 CSS375T 全程可变机油泵项目二期增量、上汽通用 GF9 变速器油泵二期增量、Stellantis 全球 EB2022&amp; EP7 真空泵以及装配式凸轮轴项目、上汽通用五菱 N15 系列发动机油泵等项目已获 F 得定点。圣龙北美公司 SLW 通过福特最新一代 6 缸发动机 D35U 变排量油泵的成功批产及良好交付表现，福特也给予了增量项目的定点，同时也获得了北美通用、斯特兰帝斯 Stellantis(FCA)北美最新一代 6 缸发动机业务的项目定点。传统业务的持续增长也将为后续打下良好的基础。</p> <p>3、定增顺利落地。定增落地不但进一步降低了负债率，同时，也吸引了一些知名机构参与，股东结构更加合理。</p> <p><b>二、问答环节</b></p> <p><b>1、介绍一下公司在新能源产品的情况？</b></p> <p>圣龙布局新能源比较早，在 2017 年就成立了新能源事业部，围绕新能源汽车产品在研发。当时主要在电驱动方向布局，与清华、清华汽研院的合作，开发了新能源汽车轮毂电机的产品，完成了搭载试验和整体开发。后来随着新能源汽车的不断发展，我们的新能源产品</p>

本着“聚焦核心能力，多元布局”的原则，主要有以下几个方向：

### 一、油泵类产品

以电子油泵、电子水泵为主。新能源车里的应用普及一下，油泵并不是汽油柴油机输送的泵，主要是用于润滑，传统与新能源都会用。在新能源车的应用受到重视，早先的电驱动的运用是水冷为主，对转速的提高包括对于整个功能模块的整合：电机、电机控制器等多合一的应用，油冷电驱成为一个重要的技术形式，关键部件是圣龙重点布局的产品，就是电子油泵的突破，最新的技术趋势是扁线，对于油冷的冷却的功能。

目前来看，新能源产品占比还不是特别大，但以倍速增长快速上升。随着更多的客户与产品上量，电驱动与技术的量产，对于我们自己新能源的占比，我们很有信心应用格局，圣龙属于头部领先地位的，所以能得到国内外客户的认可。有行业研究预测未来电子油泵在新能源领域里面的年需求量会达到 6000 万只的规模，电子油泵的产品居于这个市场需求，是我们在全球布局的信心。

### 二、围绕电驱动的多元化产品

我们也在积极布局新产品。今年年初新成立了一家“圣龙新能源”汽车动力有限公司，主要使命是围绕在汽车电驱动上面，最擅长是电驱动减速箱领域，产品单价成本，减速箱单价高，与传统相比有数量级的上升，引入新的团队以减速箱领域为产品去拓展新能源多合一的拓展，比较好的原因是专业做减速箱领域的企业并不多，找到一个切入点进行布局，包括在商用车摸索。在电机与驱动桥领域，包括商用车领域，找一些好的业务开拓机会。

### 三、在布局其他类的产品

除此以外，基于国家级技术研发中心的能力，进一步加快其他产品的研发，主要有两个方向：一个是热管理领域，一些阀类的产品集成模块，二是燃料电池方面，在空气压缩泵，做好沉淀和开发。

## 2、2021 年报期间费用下降的比较明显，今年的趋势会怎样？

期间费用分为四项分别来说，总体呈下降趋势。

特别是管理费用受预算的管控呈持续下降。源于 2019 年以来的降本增效管控措施的持续推进，各个方向的管理费用都在预算管控下降。

研发费用占比在销售额的 5% 左右，今年研发项目增多，费用会上升。

财务费用因为去年定增融资，有息负债降了很多，资产负债率由 60 多降到了 43%，费用会持续下降。

总体来说，随着湖州工厂搬迁的完成，以及负债率的降低，四项费用在 2022 年报中占比仍会持续下降。

### 3、各个系列产品在单车价值量情况？商用车的应用有哪些？

因为产品系列比较多，从单品的价值量上有不同。

从泵类产品，传统的发动机油泵：从最基础到带电控的，价值从 100-300 元不等，；变速箱油泵：从 300-800 元不等。新能源产品：基于产品不同，机械式单体泵在 150 左右；多合一的电子油泵价值 250-300 元，在纯电领域的价格。在混动里面开发最难的，目前很多主机厂有解决方案的产品，包括吉利、奇瑞、广汽一系列的产品，双联泵产品功率 400-500W，价格在 400 元以上。以上产品在整车上配备 1-3 个，单车价值从几百到上千不等。

第二类电驱动的产品系列，160-200KW 单套价值在 7000-10000 元，平均价在 8000 元，电机与电驱动在 3000 元，减速箱在 1500-2000 的成本区间。圣龙新能源的客户量释放以后，我们在这一块的经营会有一个增长，在新能源方向上。

商用车领域也是围绕传统柴油机的应用，在成熟应用的有发动机油泵、凸轮轴、真空泵，去年成功突破的客户有：三一、潍柴，以前在乘用车的方向，后来发现在商用车的应用，包括三一、重汽、潍柴一系列客户，这些客户的导入得益于我们的合资公司华纳圣龙对于原来在硅油风扇离合器上在这此客户上的市占率，所以我们才会很快导

入。量还不小，但我们还是做好产品定位。对我们是一个很好的补充。另外一个前瞻性的商用车领域的开发，主要是去年我们收购了华纳圣龙的水泵业务后，开发了一款产品--电控硅油水泵，在提供样件与交付，完成后单台价值达到 1000 元，一个很好的产品发力。

另外，商用车电动化的方向，商用车的电动化是一个巨大的潜力市场。我们看准的电动化方向，增程系统在短途轻卡的需求，与江铃、长安的商用车、吉利远程的合作，他们在增程系统需求比较大；第二基于商用车的驱动形式，车桥布局的机会，国外像美国 AAM 车桥公司有产品的开发与装机，我们圣龙新能源定位在这方面商用车的发力点。

#### **4、一季度表现较行业较好一些，二季度会怎么样？**

一季度表现得益于几个方面，全球化与多元化的布局缓解我们的影响，对欧洲 Stellantis 的产品批产，美国子公司一季度营收好于预期，美国经济全面恢复，三大汽车厂的芯片受到优先供应，两大块的正增长减少了国内客户的减少冲击。西南客户影响会小一些。

另外，其中一个客户福特推出林肯品牌新系列的车型，林肯 Z 车型，给我们的业务有一个好的支撑。疫情的影响有滞后性，会在第二季度有影响，我们自己整体的努力来缓解这个影响。在供应链上，我们电子油泵的应用，给金康的供应还是有保障的，认可成本的情况下在持续供应。

一季度报表增速看上去不大，但实际上上一季度已经受到疫情影响，如上汽通用，没有这个影响，销售增速还会高一点；第二个，费用控制很好，历史最好水平，不到 11% 个点；第三个，是华纳圣龙的投资收益的影响。

#### **5、关于关税的问题，对公司有什么影响？**

关税两个纬度，一个是产品方向，需要进一步细到关税条目查阅，目前北美在进一步查证符合目录条件的，对于推动美国公司供应件国

	<p>产化的降低成本有潜在的受益；二是设备进口方向降低税率，从美国进口高端的加工中心，目前是取得了政府的支持，做了些减免。</p> <p>公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照信息披露相关法律法规和公司《信息披露事务管理制度》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。</p>
附件清单（如有）	无