

# 常州腾龙汽车零部件股份有限公司

## 关于 2021 年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

### 一、本次业绩说明会召开情况

常州腾龙汽车零部件股份有限公司（以下简称“公司”）2021年度业绩说明会于2021年4月28日（星期四）15:00-16:00在中国基金报-机会宝网上路演中心以网络平台在线交流的形式召开。公司董事长、总经理蒋学真先生，董事、副总经理李敏先生，财务总监徐亚明先生，独立董事李芸达先生，董事会秘书蒋森萌先生出席本次说明会，就公司2021年度经营业绩等具体情况与广大投资者进行了沟通交流。

### 二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

本次业绩说明会上，投资者提出的主要问题及回复如下：

#### （一）公司研发费用逐年升高，是否说明公司研发能力加强？

公司近年来研发费用稳步上升，约占整体收入 5%左右。2021 年公司增设腾龙研究院，按照腾龙研究院对于 2022 年业务规划，将对公司整体研发项目进行统筹规划，统一管理，提升研发项目运营效率。

新能源汽车市场的快速增长给公司的未来发展提供了广阔的空间，同时也对公司的研发能力提出了新的要求，汽车主机厂对供应商的同步开发能力、试验检测能力、提供整体解决方案的能力等提出了更高要求。

公司不断加强研发能力建设，根据产品开发类型、实验需求、进度要求等，为所有客户提供优质产品及服务。作为公司长期发展战略，有利于公司进一步提升整体竞争力。

## **（二）请介绍公司在研新项目的情况**

目前在热管理细分领域，技术进步进程明显加快，新技术新方向不断涌现，比如二氧化碳热泵空调的未来应用；单品研发向集成产品研发的变化，随着新能源车热管理系统的高度集成化，产品模块化的要求愈来愈明显；热管理系统关键零部件的自主可控趋势，尤其是对泵类、阀类、传感器等产品的自主化，以及从工艺工装研发向全新产品研发的变化。

公司研究院目前在研项目重点以二氧化碳等新型冷媒管路产品、集成模块产品以及单品如气液分离器、电子水泵、温压传感器等产业链相关产品的研发为主。当前气液分离器、车载无线充电产品已经获得主机厂项目定点。

## **（三）公司做员工持股计划的目的是，具体内容解读，业绩目标是否能达成？**

员工持股计划是基于公司经营情况，综合考虑未来长远发展做出；有利于建立和完善员工与股东的利益共享机制，进一步调动员工的积极性和创造性，提高员工凝聚力和公司竞争力。

从业绩考核指标上，分为上市公司整体业绩，以及以研究院为代表的新项目定点及批量销售的指标。在国家双碳目标指引下，汽车电动化浪潮势头不减，给公司带来很多新的发展机会，公司整体经营策略也随之向新能源车产品倾斜。公司目前在研的二氧化碳高压管路、阀组集成模块、电子水泵、气液分离器等单品也能给公司带来更多的利润。公司也将趁着汽车产业发展的东风，持续做好生产经营工作。

## **（四）公司变更募投项目进展情况**

公司将“波兰汽车空调管路扩能项目”部分募集资金投入至“安徽工厂年产150万套新能源汽车热管理管路系统项目”以及“广东工厂年产150万套新能源汽车热管理管路系统项目”；将“欧洲研发中心项目”部分募集资金投入至“湖北工厂年产50万套新能源汽车热管理管路系统项目”以及“国内研发中心项目”。通过本次新增国内产能，公司将进一步提高在新能源热管理部件业务的深度及提升公司核心竞争力，优化国内产能布局，为公司业绩持续增长提供强有力保障，从而实现全体股东利益的最大化。目前正在陆续完成相关项目土地招拍挂

流程，并将依据订单情况、整体产能规划情况，适时完成项目建设。

**（五）公司 2021 年度营收增长主要来源，净利润同比变动比较大的原因？以及未来业绩增长点在哪？**

**业绩变动因素：**

1. 全年利润相关因素

（1）毛利率：主要是原材料价格上涨带来的影响，2021 年 A00 铝锭价格全年持续上涨。

（2）人工成本：2020 年 2-11 月份享受国家关于社保费用减免，2021 年无相应优惠政策，人工成本同比增加。

（3）北京天元经营情况：其主要面向商用车客户，商用车市场 21 年下降较多，公司承担了商用车主机厂客户要求的部分额外三包费用；北京天元 21 年年末业绩承诺期 3 年期满，按照当时收购时签订协议，就 3 年累计经营超过 1.8 亿元的部分，50%用于支付天元原管理层奖金。

（4）存货规模上涨，按照会计政策计提的存货减值损失同比增加。

（5）对参股公司新源动力以权益法核算的长期股权投资进行核算，本年按照持股比例确认投资损失。

（6）汇率：人民币对欧元、美元全年整体处于升值区间，汇兑损失增加。

2. 四季度因素：

（1）其中 21 年 9 月份是全年铝价最高的月份。公司按照采购计划，一般保证 1 个月的原材料库存数量，故而对于四季度的影响较为明显。

（2）4 季度计提全年一次性奖金，此因素为通常性因素。

（3）上文中所提及北京天元相关因素均在为 4 季度确认。

**营收增长部分：**

本年营收增长按绝对值主要来源于汽车热管理系统板块，未来业绩增长点如下：

（1）新能源车占比持续提升；（2）新品研发，单品种类拓展；（3）EGR 业务，处于国六政策实施窗口期，EGR 业务渗透率提升。

2021年国内新能源车渗透率快速提升,2021年1-12月国内新能源车累计渗透率达到13.4%,其中12月份渗透率达到18.6%,相对2020年5.4%的渗透率提升明显,新能源汽车呈现出快速发展的态势。公司整体发展战略,资源配置上向新能源车业务倾斜,目前看到新能源车确定性比较高。

### 业绩驱动因素:

#### 1. 外部驱动因素:

整车消费端情况,公司主要产品多为OEM市场,面向下游整车厂客户,产品销量受到下游整车消费情况影响。

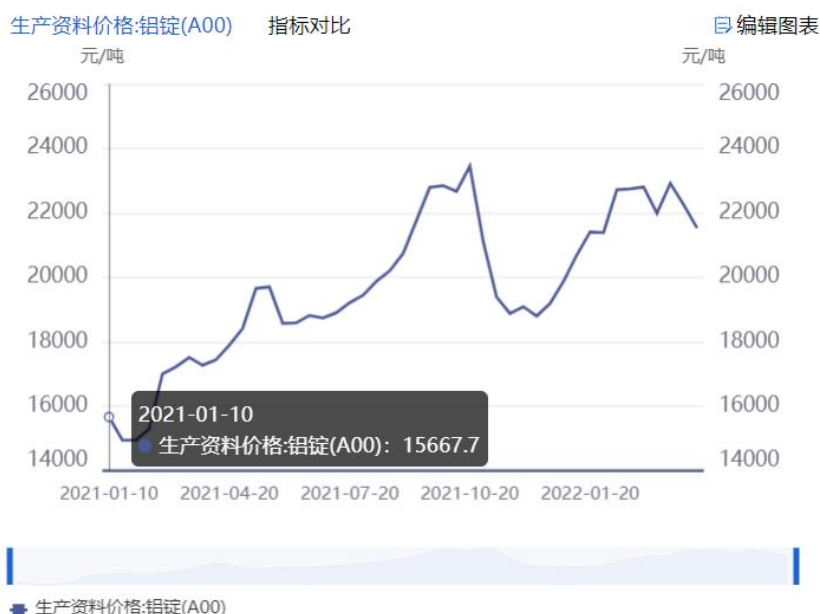
#### 2. 内部驱动因素:

加强整体研发实力建设,扩大产品线丰富程度,提升产品综合竞争能力。持续做好市场开拓,实现客户结构、产品结构的进一步优化及改善。同时继续加强成本控制能力,实现有效降本,提升盈利能力。

### (六) 今年Q1业绩如何理解?

2022Q1实现收入增长,热管理空调管路业务仍是维持较强增长态势,同比利润变动主要源于两方面:

(1) 2021Q1铝价大致在14000-15000元/吨左右的水平,铝价全年持续上涨,今年Q1维持在20000元/吨以上的水平。因此Q1是铝价同比相差最大的季度。下图即为A00铝锭价格走势:



数据来源:同花顺 IFIND 宏观经济数据

(2) 商用车市场波动：北京天元面向商用车客户，今年 Q1 商用车市场累计销售 96.5 万辆，YOY-31.7%。去年同期重卡处于从国五转换到国六的时期，基期较高，故而同比利润波动较大。

#### **(七) 请介绍公司商誉减值情况**

2021 年对厦门大钧计提商誉减值 327 万元，当前厦门大钧累计分红已经接近当时收购价款，目前收入相对稳定，本身业务体量对于上市公司整体体量较小，整体影响有限。公司也会严格按照会计准则要求每年末进行减值测试。

#### **(八) 贵公司对新源动力现股权占比多少，新源动力目前公司发展情况如何，是否选择近期上市事宜？**

公司目前持有新源动力股份 27.84%。2021 年受下游需求影响，整体市场规模不大，固定成本摊薄方面尚未形成规模效应，原材料采购降本效应不明显。对燃料电池细分领域，现在从 0-1 向 1-100 过渡，新源动力也将积极进行市场拓展，乘着政策的东风，有望实现快速发展。

公司积极支持新源动力对接资本市场，利用资本市场的融资能力为新源动力未来发展充分赋能，具体事宜需以新源动力董事会或股东大会决议为准。

#### **(九) 对于未来原材料价格的看法，以及如何进行应对？**

分产品而言，公司热管理系统管路业务主要原材料为铝，EGR 产品主要原材料为不锈钢（3 系及 4 系），汽车胶管业务主要原材料为橡胶。

大宗商品价格受宏观经济环境、市场行情、供需关系等多重因素影响，其价格波动也会对公司产品毛利率水平产生影响，公司目前通过与主要供应商建立长期稳定合作关系，形成稳定的供货渠道，并根据铝价走势情况及时调整公司原材料采购、库存等方面管控措施。

#### **(十) 疫情影响对公司生产经营有多大？本轮疫情有很多主机厂停产，请说明对公司的影响有多大？**

(1) 有关近期上海疫情带来的影响，公司整体不存在受疫情影响而产生停

产停工的现象。4月份常州工厂产量受到一定波动，但公司在国内主要汽车产业集群地均有生产基地布局，抗风险能力较强，目前5月客户订单量没有太多变化。

此外，很多主机厂接受客户订单排单时间较长，整体消费端目前比较乐观，且很地处上海的主机厂及汽车产业链目前也实现了部分的复工复产，我们也将持续关注事项的进展，及时作出应对举措。

公司也将继续严格按照当地主管部门有关抗疫防疫要求，切实组织好员工做好核酸采样及体温监控工作，以求科学精准做好疫情防控，坚决守住来之不易的防控成果，履行上市公司社会责任。我们相信，在国家坚持疫情动态清零的政策指引下，经济发展的基本环境是向上的，我们对未来经济发展目前也是充满信心。

#### **（十一）公司未来3-5年的发展方向，以及如何实现这些目标**

公司整体基于主业，努力实现以内生式增长为主，围绕热管理实现内生式的增长，通过产品线的扩张实现外延式的发展，在热管理细分领域继续巩固和拓展市场份额。

#### **（十二）请说明3月公告的订单情况，产能情况是否能够完成**

3月份公告关于2021年新获取订单情况，公告内容为各模块生命周期内订单总和，生命周期通常在3-5年。公司有较为完善的销售、生产及供应链管理机制，能够有效利用产能，实现产能精细化管理，同时伴随国内新建产能陆续开工建设及后续投产，将能够较好的完成产能供应保障。

此外针对近期公司已经公告的募投项目变更事宜，将原用于波兰工厂建设相关投资金额转移至国内进行产能补充，分别在安徽、广东及湖北扩建热管理系统管路产品，以满足公司承接订单需求。

#### **（十三）股价的持续下跌，是否考虑股份回购？是否有措施维稳股价？**

有关股份回购事宜，公司将综合考虑资金需求、市场变化等因素，认真探讨研究投资者的建议，如有进展，也将及时通过上海证券交易所网站予以公告，请以公司公告为准。公司同时也会积极做好经营工作，为股东创造利益最大化。

#### **（十四）俄乌战争影响，公司海外基地的情况以及对外销售的情况**

公司目前在海外的生产基地分别在波兰以及马来西亚，公司产品出口物流端未受到俄乌局势影响，能够保质保量完成公司出口订单交付；海外工厂生产方面，

波兰工厂距离乌克兰首都基辅地理位置相距较远；且公司没有处在乌克兰及俄罗斯境内的客户。从销售端而言，近期海外主机厂部分减产，短期影响整体可控，公司也会持续做好订单监测工作，以做好充分应对。

**（十五）主机厂有无缩减供应商的趋势，公司在汽零行业的竞争优势有哪些？**

主机厂出于节约采购成本、增强议价能力，以及提高营运效率等方面，部分主机厂也会精简供应商，模块集成化，供应商产品多样化。同样从汽零公司的角度，也会争取将更多的产品实现组合出售，比如，公司目前对华为与金康赛力斯合作开发的M5车型提供热管理系统管路产品，公司即对金康赛力斯同步提供EGR以及汽车空调管路产品。

公司在热管理空调管路方面有二十余年的开发经验，同时在产品种类方面不断实现产业链延伸拓展，凭借积累的客户优势，同时结合公司研发能力的保障，整体经营情况较为稳固，抗风险能力较强。

**三、其他事项及风险提示**

关于本次业绩说明会的具体内容，详见中国基金报-机会宝网上路演中心（[www.jhshow.com](http://www.jhshow.com)）。公司对长期以来关注、支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢。

公司与投资者的互动交流内容以公司披露的信息为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

常州腾龙汽车零部件股份有限公司 董事会

2022年4月29日