

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：2022-02

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 checked="" 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	中金公司 南方基金 招商基金 墨锋投资 华美投资 混沌天成
时间	2022年5月31日星期二
方式	现场调研
上市公司接待人员姓名及职务	罗玉龙 圣龙股份实际控制人、董事长 罗力成 圣龙股份实际控制人、副董事长、常务副总经理 张文昌 圣龙股份董事、总经理 杜道峰 圣龙股份董事 张勇 圣龙股份董秘、副总经理 史栎 圣龙股份技术中心主任 王月宏 圣龙新能源总经理
投资者关系活动内容介绍	<p>2022年5月31日，公司董事及高管接待了机构投资者来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”）调研。公司董事及高管陪同机构投资者实地参观公司的五乡中车基地和下应园区，简要介绍了公司情况，并回答了机构投资者提出的相关问题。</p> <p>一问：汽车企业今年将面临很大的机遇，请介绍下公司的目前业务结构以及新能源业务开展情况情况：</p> <p>答：一、目前业务结构：</p> <p>以泵类产品为主，包括传统车的油泵、真空泵和新能源车上应用的电子油泵、电子水泵等；变速器零件、离合器总成、行星齿轮架等这一块主要是给通用福特、上汽供应核心零部件，公司开发并生产的核心零部件已经全部实现量产，在高性能离合器总成和行星齿轮架等核心部件领域填补了国内空白；凸轮轴业务：公司是国内最大的装配式凸轮轴制造企业。公司的产品覆盖了市场主流的凸轮轴应用形式，</p>

广泛配套在长安福特、斯特兰蒂斯 Stellantis、和江铃等国内主机厂的发动机上，已获得大众 EA888EVO5 平台项目定点。

二、新能源业务开展情况

新能源车将是车企以后发展的潮流，作为企业长期经营策略的聚焦领域和方向，公司确立了全面向新能源汽车产品发展的策略，在巩固传统车业务的同时，大力发展新能源车业务。

圣龙现有的传统动力系统产品及客户布局也在有效推动新能源汽车业务的定点获取，例如之前公司向东风小康长期供应油泵产品，因此在该客户的新能源汽车项目上也快速实现了产品配套及获得了新业务定点。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，我们的新能源产品本着“聚焦核心能力，多元布局”的原则，主要有以下几个方向：

聚焦：结合圣龙在泵类产品领域的能力和沉淀

以电子油泵、电子水泵为主。随着新能源车的不断普及，以及相应的技术革新，我们的产品在润滑和冷却以及相关的热管理领域得到更多的应用。以电驱动系统为例，早先的电驱动的运用是水冷为主，随着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，结合扁线电机的应用，更好的提高驱动效率。

我们的产品在新能源车上的应用比较丰富。从车型上来说，包括纯电车，混动和增程式等，从产品上来说，既有电子油泵、电子水泵，也有电控变排量油泵。目前已经获得通用、小康、青山工业（配套给金康新能源，问界）、吉利、理想等客户的定点。同时我们在策略也做了一些灵活的调整，原来以 tier1 为主，现在也做 tier2 的角色，比如跟博格华纳这样的独立的第三方驱动供应商去做配套合作。

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。

创新：围绕电驱动的多元化产品开辟新的增长点

我们也在积极布局新产品。今年投资并引进了专业从事新能源电驱动的一个技术团队，主要是开发在汽车电驱动领域的相关产品，包括电驱动减速箱领域，二合一及多合一的驱动集成模块，扁线电机等，这些产品单车价值量高，与传统相比有数量级的上升。同时，我们对核心领域的能力不断快速做强化，如为了加强控制器方面的能力，进一步提升成本竞争力，我们引入了获评“宁波市高新精英”、“优秀创业项目”的孙强博士及其核心团队加入圣龙，该团队主攻纯电汽车，增程汽车的整车核心控制器产品，开发的产品已经批产应用于吉利远程、吉利英伦的新能源汽车平台。这些新团队的引入，都采取了相应

	<p>的股权激励，利益绑定的方式，更好的激励团队进一步焕发活力。目前进展顺利，减速器的第一款产品已经配套大运汽车，顺利量产。</p> <p>二问：传统业务的增长及利润率情况？</p> <p>答：1、传统业务预期保持稳定增长。主要是来自于在存量市场上的我们份额的增长。变速箱油泵相较于发动机油泵，其精度和技术难度不在一个等级，利润率比发动机油泵好。国内目前能做好变速箱油泵的企业不多。同时随着头部公司如麦格纳逐渐在国内市场丧失领导地位，像圣龙这样的公司经过多年积累，变速箱油泵的技术和成本都非常具有竞争力，圣龙的变速箱油泵的订单快速增长，从竞争对手拿到了存量订单。发动机油泵则基本守住了主要客户的最后一代发动机油泵业务，包括海外和国内业务，也包括新兴车企。</p> <p>2、利润率方面。过去影响利润率方面一个因素是北美的业务利润率较国内的利润率低。未来，国内业务比重会进一步提高，同时，随着新能源业务占比，产品结构改善，包括我们自己在成本上的改善，会进一步提高</p> <p>在传统业务带来的稳定收益前提下，我们聚焦优先，拿项目也是有所侧重，基本是开始倾向于新能源车业务，新增的固定资产投资都用于新能源车业务。</p> <p>三问：北美公司的情况？</p> <p>圣龙在北美底特律设有总部和技术中心，在俄克拉荷马州设有生产基地，圣龙美国公司也是北美最大的油泵生产企业，是公司北美、欧洲等海外业务的一个窗口。</p> <p>在目前国际局势动荡不安的情况下，尤其是关税问题。我们在北美有工厂，在北美本地化制造成为我们公司的优势，也成为公司油泵及其他新能源产品开拓全球市场重要平台。</p> <p>我们看到北美以及欧洲，目前新能源业务开展的也非常快，圣龙北美专门也成立了新能源业务的拓展部门，加强力量。快速的把国内的好产品应用推广到北美。</p> <p>北美公司是公司的独资公司，占地 400 亩，是公司在北美和欧洲的窗口。18-19 年时，国内基地和国外基地的业务量各占一半，因国外汽车产销量整体平稳，国内汽车市场较活跃的背景，国内业务的占比也逐年上升，目前国内业务比重提高至 7 成。国内基地的产品毛利率一般优于北美基地的产品，随着国内市场业务的更一步扩大，再叠加海外如果增加新能源业务，那公司整个毛利率水平将进一步提高。</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	无