

证券代码：000757

证券简称：浩物股份

## 四川浩物机电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-02 号

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）
参与单位名称及人员姓名	国金证券股份有限公司研究所 邱长伟
时间	2021年6月4日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	赵吉杰、张珺、丁豪
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、请介绍一下公司 2020 年的经营情况？</b></p> <p>公司主要从事内燃机发动机曲轴的研发、制造与销售和乘用车经销及汽车后市场服务业务。公司曲轴业务包括乘用车、商用车、工程机械/农用机械、特种机械等四大系列 100 多个产品，主要用于中国品牌乘用车发动机，已形成年产曲轴 240 万件的能力；汽车销售及服务板块主要从事整车销售、维修保养服务、综合服务三大业务，形成辐射整个天津市的营销服务网络，主要经销东风日产、上汽大众、一汽大众、一汽丰田、广汽丰田、一汽马自达、斯柯达等中端乘用车品牌，2020 年因受新型冠状病毒肺炎疫情影响，对公司汽车销售及服务板块有较大影响。2020 年度公司实现营业收入 40.88 亿元，同比下降 8.01%；实现营业利润 7,477.98 万元，同比下降 56.66%；实现归属于上市公司股东的净利润 5,274.38 万元，同比下降 62.19%。</p> <p><b>2、公司 2021 年第一季度汽车销售及服务板块业绩情况较 2020 年是否有所好转？</b></p> <p>因国内整体疫情管控成效较好，同时汽车行业状况有所恢复，2021 年第一季度公司汽车销售及服务板块业绩较 2020 年有所好转。</p>

### **3、芯片的短缺对汽车销售端的影响？是否对 2021 年第二季度影响较大？**

芯片的短缺会对汽车销售端产生一定的影响。根据 2021 年 5 月 31 日中国汽车流通协会发布的最新一期“中国汽车经销商库存预警指数调查”显示，2021 年 5 月汽车经销商库存预警指数为 52.9%。目前，由于芯片短缺因素，2021 年第二季度，部分品牌新车型产量较低，公司下属 4S 店可能存在新车型交车时间较长的情况。

### **4、厂家是否对经销商有返利？请以东风日产品牌为例介绍返利情况？**

厂家返利是根据经销商从厂家提车数量、促销政策等综合计算返利金额。返利金额以经销商最终的确认函为准。

### **5、东风日产品牌和大众品牌销售情况如何？公司目前销售的新能源车型有哪些？ID4 的销售情况如何？如何看待新能源车直营店对传统销售渠道的冲击？**

公司目前销售的新能源车型有大众系列 ID4、ID6、朗逸纯电、途岳纯电、帕萨特 PHEV、途观 PHEV、迈腾 PHEV、探岳 PHEV、高尔夫纯电、轩逸纯电、丰田 CHR EV、荣放 E+、卡罗拉 E+、雷凌 E+等车型。

ID4 电动车自 2021 年 4 月份开始接受预订以来，市场反响不断升温，5 月份销售度和关注度不断提高，随着首批用户交车使用，大众汽车扎实的造车工艺，稳定的行驶体验带动大批用户到店试驾了解，公司投资的天津地区首家大众授权的 ID Store 城市体验店也在紧张筹备中。全新的购车体验，高端的服务享受必将促进订单量的攀升。

新能源车的直销模式是对传统销售渠道的互补，大部分车企的新能源车销售渠道还需要依靠现有优秀经销商网络发展，所以，新的直营代理模式会是现有销售业务的有利补充。

### **6、传统燃油车销售人员的激励政策？**

销售人员的激励方式主要为底薪加绩效奖励构成，收入的绝大部分依靠绩效奖励，其考核的内容包括车型完成比例、单车毛利、二手车业务指标、金融服务指标、满意度指标、交车服务等 KPI 综合考核计算。

### **7、公司汽车销售毛利率较低，公司对未来毛利率的展望？**

汽车销售行业普遍存在整车销售毛利较低的现状，高端品牌的整车销售毛利稍高于其他品牌的整车销售毛

利，而汽车 4S 店的利润主要来源于售后业务及综合服务业务等。为提高整车销售毛利，公司也采取了一系列措施，包括调整整车的零售价格以及限制批发比例等。未来，公司将进一步提升服务及衍生品业务质量，提高客户对公司下属 4S 店的认可，从而提高毛利率。

#### **8、公司有无品牌扩张计划？**

公司将根据现有品牌店铺的经营状况审慎考虑，并逐步发展新品牌。

#### **9、ID 系列是否已有 4S 店？**

公司投资的天津地区首家大众授权的 ID Store 城市体验店在紧张筹备中，预计需要 2-3 个月的改造周期，计划 2021 年第 3 季度开始对外营业。

#### **10、在店面装修方面大众品牌是否对 ID 系列有特别要求？对 ID 系列车型销售人员是否有特殊要求？**

ID Store 的店面装修完全按照上汽大众网络形象标准建设，要求店面装修需具有更多的现代感以及科技感。

ID 系列车型销售人员为单独的销售团队，由厂家和 4S 店共同进行培训，要求相关销售人员需对车型有深刻的理解和熟知相关车型知识。

#### **11、请简述曲轴业务成长较慢的原因以及曲轴业务板块未来发展方向？**

公司近年来不断推动产品结构及客户结构的调整，不断努力取得新的利润增长点。新能源汽车虽对曲轴业务有所影响，但油电混动车型仍需要曲轴。新能源汽车完全取代传统燃油车可能仍需要 20-25 年时间。

同时，公司也在积极随着市场需求逐步调整及不断优化产品结构，包括拓展柴油机曲轴及非道路用曲轴等领域。

#### **12、除曲轴、汽车销售外是否有新业务拓展？**

公司对于新业务涉及的相关标的尚在考察中，待确定后将履行相应的信息披露业务。

#### **13、公司控股股东重整情况？**

目前，公司控股股东重整计划尚在执行中，待相关事项明确后公司将及时履行信息披露义务。

#### **14、对未来汽车行业复苏情况的判断？**

2021 年，预计汽车行业总体呈增长趋势但可能会呈缓慢增长态势。

	<p><b>15、如何看待自主品牌未来的发展？</b> 自主品牌车型售价低、车型更新换代快，但相信随着时间发展，自主品牌的品质和认可度将提升，未来发展潜力较大。</p> <p><b>16、公司未来 2-3 年发展目标情况？</b> 公司将对曲轴业务版块和汽车销售及服务版块两大板块业务进行进一步的内部优化及提升，不断做优做强；同时将继续考察并拓展新业务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 6 月 4 日