

证券代码：300473

证券简称：德尔股份

阜新德尔汽车部件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-003

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()
参与单位名称及人员姓名	华西证券:崔琰、郑青青 农银汇理:左腾飞 银河基金:冯敏 赋格投资:罗佑嘉 泉上投资:王郑 中庚基金:王啊涛 东吴基金:刘浩宇、蔡秋实 国君资管:丁仲元 乐赢资本:陈国栋 悟空投资:江敬文 北大方正人寿:陆晓菁 太平基金:肖婵 鸿盛基金:吴斌斌 信诚基金:吴振华
时间	2021年11月29日 星期一
地点	上海子公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：李毅 董事会秘书：韩颖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司情况</p> <p>公司是一家全球化的 Tier1 供应商，目前在欧洲、北美及中国均有布局。公司主营业务涵盖汽车降噪（NVH）、隔热、轻量化材料，并延展至电池包阻燃及防磁干扰领域；以及转向、传动、制动、新能源车热管理等多个领域，直接客户已覆盖奔驰、宝马、斯特兰蒂斯、奥迪、大众、福特、通用、雷诺等国际客户，以及上汽、广汽、长城、比亚迪等国内主流 OEM。公司是国内汽车零部件公司中为数不多的在客户结构方面具备平台化潜质以及国际化能力的公司之一。</p>

(一) 材料类产品未来增长情况

1. 根据全球领先的汽车咨询公司 LMC 最新预测，全球汽车产业自 2017 年以来连续 4 年下行，大概率将迎来持续五年以上的修复期。随着全球汽车市场的日渐回暖，公司材料类产品盈利将受益于产能恢复，2022 年三季度大概率逐渐恢复至 2019 年同期水平。

2. 自收购德国卡酷思 (CCI) 以来，追随主流客户，CCI 陆续新建 5 个工厂，2020 及 2021 年受疫情及芯片短缺影响、欧洲整车市场大滑，投产后产能利用率过低，随着欧美尤其是欧洲车市的逐步恢复，CCI 产能利用率将大幅提升。

近几年公司组织架构进行了相应的调整 and 战略方向的确定、新产能的释放和管理团队的激励机制建立，也利于进一步推高公司收入和盈利规模。

3. 公司计划在中国市场开始发力，目前在国内已经拿到吉利领克、长城、奇瑞的车型定点。公司近年来在国内筹划研发和工程中心，扩大在国内的研发和销售规模，未来将基本覆盖国内主流车企，进一步带来国内的销售增量。

4. 电动化和产品升级带来的单车价值量持续提升。公司阻燃隔热材料在电动车电池包阻燃、防电磁干扰等方面有较强的竞争力。2021 年已经拿到大众全球电池包 7500 万欧元的订单。公司作为德国该领域的龙头公司，有望在欧洲电动化大潮中持续受益。

(二) 电机、泵类及控制器产品未来增长情况

1. 公司电子水泵控制器 2021 年已经开始批量为比亚迪 (BYD) 供货，电子水泵也已实现批量供货。标志着公司正式进入电动车热管理领域；

同时，变速箱油泵及电子泵成功实现进口替代，目前已为上汽变速器、长城汽车、柳州变速器等客户批量供货，并已进入福特、格特拉克等国际客户供应链。电动化带来公司产品单

车价值量有望提升到千元以上。

2. 中长期看，公司汽车电机、泵、控制器及电泵总成等产品有望继续在汽车转向、传动、制动及电动车热管理等领域持续拓展份额。同时将借助 CCI 分布于全球的研发、销售及供应链网络，在加大现有中美客户开发力度的基础上，开始布局欧洲市场。

二、会议主要交流问题

（一）公司未来核心产品是什么，竞争力和壁垒在哪里？

1. 核心产品——材料类产品

公司的隔热降噪产品业务对于传统车和新能源车均可配套，欧洲市场约占该类产品营收的 70%左右，北美和中国的市占率相对较低，所以未来北美和中国市场的拓展是重中之重，收入增长将会是比较快的部分；

另一部分是电动车增量部分，包括电池包阻燃、防电磁干扰等材料，我们今年拿到了大众汽车价值 7500 万欧元的定点，未来其他客户的突破也是一个增量较大的部分。

公司掌握大约 2000 多种材料的特性，通过新材料（如各种新型聚合物、无纺布类的和耐高温的创新轻质材料）的使用、制造工艺的改进、新应用的匹配等，通过对噪声、温度、尺寸、重量、密度和稳定性的改变明显提升产品性能，从而获得全新的产品。

2. 核心产品——电机、电泵、电控产品

公司是业内少数同时掌握电机、电控、和泵类产品核心技术的公司。在现有的转向系统、传动系统领域，公司已取得新能源热管理系统以及电子驻车系统领域的应用突破，也将是公司新的业务增长点。

（二）围绕新能源，我们的机会在哪？定位、优势和未来发展？

对于公司来说，我们还是希望能够老老实实做好技术研

发，用技术带动企业发展，促进行业进步。公司的大部分产品既可应用于传统车、也可应用于新能源车，我们将立足现有的领域打好基础，包括材料学、声学、热力学、机械制造、电机电控等。

我们的优势一方面体现在对 2000 多种材料的理解和应用，通过 6 大工艺能够为客户提供定制化的产品解决方案；另一方面是机电一体化的优势，我们是为数不多的泵、电机、电控均自行开发生产的企业，因此不光是在成本控制上有优势，在性能提升上也能满足客户的需求。

未来，我们将进一步整合全球资源，开拓材料类产品在北美和国内的市场和客户，同时拓展电机、电泵、电控产品在欧洲的市场。

(三)今明两年我们成本端的压力大吗？芯片涨价如何应对？

现在公司面临的最大问题是芯片不足如何保供，至于其他原材料价格上涨，我们内部制定、执行各类成本控制措施，进一步降低生产和运营成本；同时，也在供应商端和客户端积极沟通，寻求符合双方现状的解决方案。

(四)为什么当初要收购 CCI，现在看业务并没有很强的产品协同性？CCI 中国本土化未来 2-3 年采取什么措施，达到什么状态？

在 2016 年、2017 年我们当时的经营利润还是不错的，产品主要是 HPS 液压转向泵。但是我们居安思危，考虑到产品有可能受技术路线迭代的影响，为了公司的长远发展，主要从两个方面考量收购了 CCI：

第一个考量是 CCI 的产品无论是传统车还是新能源车都能用，不会受汽车动力能源迭代的影响，甚至电动车时代 CCI 产品的需求量更大，因为电动车对噪音更敏感，对隔音要求更高，并且电动车的隔热保温性能对续航里程的影响是很大的，

对隔热性要求也更高；第二个考量是 CCI 的客户结构以奔驰、宝马为主，客户结构优质，可以帮助我们国内的产品打入国际品牌市场。当时 CCI 在中国只有廊坊工厂为奔驰供货，基本上 CCI 在中国市场是空白的，中国占据全球汽车 1/3 的市场，CCI 在中国的空间是巨大的，而公司产品的欧美市场是空白的，形成一个互补的作用。

收购之后，经过一系列内部整合，包括与外籍管理层的磨合、考核激励机制的重整、供应链以及成本结构的优化等，目前看来效果很好。现在 CCI 成立了中国事业部，2019 年建立了中国的技术中心，从德国引进了技术团队到中国，未来 1-2 年，中国的研发和销售团队将继续扩大，只有这样才能跟上中国整车的新车型配套开发周期和反应速度。

（五）在特斯拉新势力等客户方面我们是怎么考虑的？

Rivian 我们有供货吗？

今年我们的电池保护罩产品已经获得大众的定点，将应用在大众的 PHEV2（B-GH）项目上。我们将以此为契机，开拓公司相关新能源产品在其他主流车企的应用。

（六）冬奥会上给丰田配套的车型是什么？

丰田本次交付给北京冬奥会的“柯斯达氢擎”巴士，共计 200 余台。公司为“柯斯达氢擎”巴士提供的 EHPS 产品，采用符合功能安全 ISO26262 的双泵冗余设计（在单泵不工作的情况下，另一个泵可以顶替单独支持整个转向助力系统，为转向助力提供双保险），确保车辆在寒冷的环境中安全和稳定运行，为冬奥运动健儿出行提供更安全的保障。

（七）热管理我们做什么产品？

在汽车的热管理系统中，电子水泵总成，控制器、电机、泵的组合产品公司均可提供。目前电子水泵总成已实现批量供货，电子水泵控制器已为比亚迪（BYD）批量供货。基于公司的电泵产品优势，未来公司电子水泵产品的发展空间是巨大

	<p>的。</p> <p>（八）我们国内产品有出口吗？关税对公司的影响大吗？</p> <p>国内的 EHPS 电动液压转向泵产品出口美国，关税对公司有一定影响。</p> <p>（九）国内非 CCI 业务是希望聚焦某个产品还是多个产品？</p> <p>对于材料类产品之外的业务，我们还是立足 C（控制）+M（电机）+X（用在车上不同领域的泵类产品及执行器）的产品技术策略，深耕精密制造、电机和电控技术，扩大该类技术的应用范围。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 11 月 29 日