

证券简称：英利汽车

证券代码：601279

编号：2022-001

长春英利汽车工业股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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）
时间	2022年04月15日 上午 11:00-12:00
地点	上证路演中心（网址： <a href="http://roadshow.sseinfo.com/">http://roadshow.sseinfo.com/</a> ）
上市公司接待人员姓名	总经理：吴庭波先生 财务总监：许安宇先生 董事会秘书：苗雨先生 独立董事：张宁女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2022年4月15日 上午 11:00-12:00 在上证路演中心召开了“2021年度业绩说明会”，与投资者进行沟通和交流。主要内容如下：</p> <p>一、预征集问题及回复</p> <p>问题 1：公司对新能源车企供货产品占公司总营收比重是多少？</p> <p>回复：您好！2021年，公司对新能源车型供货占比逐步提升，约占公司营业收入的10%。谢谢！</p> <p>二、活动期间问题及回复</p> <p>问题 1：吴总您好，新客户、新业务拓展情况？公司目前主要客户是合资为主，在新增客户、新势力方面的情况如何？是否有预期量较高的客户？</p> <p>回复：您好！公司致力于为客户提供全方位的汽车轻量化解决方案，同时也非常关注轻量化与碳排放的关系，在产品工艺上的绿能应用等。公司是少有的企业不仅可以提供高强度钢，铝合金，非金属的轻量化解决方案的供应商，可以为客户提供多种材料的混合方案。</p> <p>公司的核心重要客户主要为中高端车型的优质主机厂，与包括一汽大众、北京奔驰、华晨宝马、沃尔沃亚太等建立了稳定的合作关系，公司将巩固已有的市场和服务，将积极优化现有产品的成本，提高性能及质量水准，扩大公司的产</p>

品与服务，积极参与客户新项目的合作与开发。

同时，公司一直重视对新能源市场及造车新势力的开发与合作，客户结构不断丰富。在已有合作的传统车企方面，公司正在积极配合客户的成长转型，并作出了相应的配套行动（如产品结构升级、新工厂近地化配套等）。在新能源车企方面，我们也在积极拓展与深化彼此的合作（如扩大产品种类、扩大国外市场等）。目前已为一汽大众、沃尔沃、上汽大众、东风汽车、吉利汽车、蔚来汽车、小鹏汽车、威马汽车等传统车企和新能源车企提供新能源车型车身结构零部件和防撞系统零部件。公司将持续积极与上下游两端合作，在整条供应链上配合新能源市场，多角度做好节能减碳的义务。谢谢！

**问题 2: 2022 年 1 季度公司业绩表现如何？对比同期有无较大波动**

回复：您好！公司将于 2022 年 4 月 30 日披露 2022 年第一季度报告，请您关注公司公告。谢谢！

**问题 3: 公司具体的利润分配方案是？什么时候实施？**

回复：您好！公司 2021 年的利润分配预案为：拟向全体股东每 10 股派发现金红利 0.1 元（含税）。截至 2021 年 12 月 31 日，公司总股本 1,494,253,157 股，以此计算合计拟派发现金红利 14,942,531.57 元（含税）。以上利润分配预案待提交公司 2021 年年度股东大会审议批准。根据《公司章程》的规定，利润分配将在股东大会召开后 2 个月内完成，请关注公司后续的实施公告。谢谢。

**问题 4: 请问公司募集资金使用情况如何？是否存在闲置募集资金？**

回复：您好！公司在募集资金到位后，顺利推进募投项目的实施，已使用的募集资金均投向所承诺的募集资金投资项目，不存在闲置募集资金情况。谢谢！

**问题 5: 公司的优势主要体现在哪些方面？**

回复：您好！公司经过多年的努力，凭借对轻量化的深入理解和丰富的经验，依靠良好的制造能力和设计能力，已经成为行业内完整的车身轻量化解决方案提供者。公司竞争优势主要有：

1. 客户资源优势：公司多年给国内主流品牌供货，与一汽大众、北京奔驰、上汽大众等优秀客户建立了深度合作关系。

2. 多样化的技术解决方案和完善的研发体系优势：公司的研发中心涵盖产品结构设计、CAE 仿真模拟分析、模具工装设计、产品试制、过程开发、质量控制、试验验证等一

系列功能,可以为客户提供工程可行性分析、数据模型支持、轻量化的设计服务,以及工艺成型等模拟分析,在缩短开发周期的同时提高了产品质量并利用拓扑优化降低了成本。

3.雄厚的生产制造实力优势:公司拥有数条大型进口冲压生产线及全自动热压生产线,数十台进口油压机、注塑机、多工位移送冲压机,数十台德国、日本、瑞典等进口自动焊接、水切割、涂胶机器人,德国 TRUMPF 激光焊接组,完整的产品性能试验设备,国际先进的生产设备奠定了公司雄厚的制造实力。

4.生产基地布局优势:公司实施生产基地战略布局,迄今为止已经在国内主要客户周边建有二十余个生产基地,已在华南、华中、华北、华东以及东北地区建立全面的生产配套网络。

5.成本优势:公司注重成本管理,在经营的各个领域一直在推进精益化生产思路,从采购、生产、物流等方面建立了严格的成本管控体系和措施。

6、产品质量优势:公司设立以来一直对产品品质高度重视,将产品质量管理作为企业发展的重中之重。公司通过了 IATF16949:2016 质量体系认证,建立了包括新产品质量管理、过程质量管理、售后质量管理在内的一整套质量保证体系,并依托该体系,使公司产品质量得到了有效的保障。

谢谢!

**问题 6: 总经理您好,公司在营收方面有什么增长目标,未来靠什么实现业绩增长?**

回复:您好!公司以市场发展为导向,针对不同整车客户需求变化,不断挖掘市场潜力,增强管理水平及技术开发能力,提升管理运营效率,实现经营业绩的总体稳定。未来公司将不断提升核心竞争力,面向产业需求,支持、配合整车制造商于其集中分布区域战略布局产能;大力提高研发及生产技术水平,顺应工业自动化潮流,提升管理及生产经营效率。在客户方面,公司将充分把握新能源、自动化驾驶、节能减排等行业发展趋势,继续保持现有整车客户配套优势,并逐步扩展新能源车企等其他客户零部件供货规模。在研发方面,继续专注于轻量化车身结构零部件及防撞系统零部件的设计和开发,重点发展模块化零件及大型车身分总成零件,关注客户对新材料应用的需求,增强相关零件的开发能力。在生产运营方面,将持续优化内部运营能力,提升智能制造和精益生产水平。谢谢!

**问题 7: 苗总您好,我想请问,目前国内防疫形式严峻,是否会对公司生产经营造成影响?**

回复:您好!疫情防控形势依然严峻,汽车行业作为消费行业受供需影响存在一定不确定性。公司将持续关注新冠

病毒疫情防控情况，积极做好内部疫情防控工作，与客户及供应商紧密协作，保证生产经营高效有序进行。谢谢！

**问题 8：董秘您好！可以看到即使面对疫情、原材料上涨等多种不利影响，公司业绩表现仍然稳健，请问公司下一步的经营计划？**

回复：您好！公司将建立符合公司发展战略的经营管理体系，增强管理水平及技术开发能力，提升管理运营效率；通过资本市场募集资金扩大公司生产规模，完成产能的战略布局；积极拓展新客户并进一步满足客户的新产品开发及配套服务需求，优化国内主要汽车产业集群地区的布局，实现经营业绩的持续稳定增长；不断增强公司设计开发能力及提升生产自动化制造水平，持续提升作为国内一流的汽车零部件生产商的行业地位。谢谢！

**问题 9：吴总您好，公司营收主要构成是以燃油车为主的产品线吗？公司在电动化布局与新能源产品是否跟上？**

回复：您好！2021 年，新能源汽车加速发展，新能源汽车市场迎来传统汽车巨头与造车新势力百花齐放的格局，公司积极拓展新能源汽车领域市场布局，逐步推广以新能源车为主的新兴主机厂客户业务，客户结构不断丰富。目前，公司实现配套了更多的新能源汽车项目，已为蔚来汽车、小鹏汽车、威马汽车等新能源车企业提供新能源车车型车身结构零部件和防撞系统零部件。公司对新能源车型供货占比也逐步提升，2021 年已提升至公司营业收入的 10%。

未来，公司将充分把握新能源、自动化驾驶、节能减排等行业发展趋势，继续保持现有整车客户配套优势，并逐步扩展新能源车企等其他客户零部件供货规模。谢谢！

**问题 10：吴总您好，请问公司今年研发投入情况怎么样？**

回复：您好！公司去年的研发投入占营业收入的比例为 4.04%。公司目前已与供应商、高校及研究机构深入开展技术交流，关注客户对新材料应用的需求，持续重点开发轻量化相关的汽车零部件，利用公司的研发实力，将不同的轻量化产品组合，打造出更轻量化的车身结构件和安全件；侧重对集成化零件如模块化产品及大型焊接总成的开发，包括前端框架模块，前围侧围焊接总成，备胎仓焊接总成等。通过产品设计和研发创新，进一步提升产品竞争力和市场占有率。谢谢！

**问题 11：总经理好，公司是否有机会布局汽车智能化项目？**

回复：您好！汽车行业智能化、电子化的不断发展对零

	<p>部件厂商提出了越来越高的要求，同时国内汽车行业高端化进一步提高了对汽车零部件的要求，如轻量化零部件从单一材料走向将高强度钢、铝合金、碳纤维材料相互结合；汽车电子设备的大量应用对热管理、底盘等零部件也提出了新的要求等。同时，智能化和电子化也带来了车辆价值的提升，汽车整车市场价值将会有显著提高，推动相应的零部件市场发展，为公司项目奠定了良好的市场基础。公司将关注行业机遇，积极寻找各种项目机会，努力培育新的业务契机和盈利增长点。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年4月15日