

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：2021-01

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）
参与单位名称及人员姓名	富国基金 孙柏蔚、深圳潇湘君宜资本 兰坤、华菱津杉 张福海、杭州金投 黄翔、杭州金投 金秋冶、杭州金投 郑思雨、上海进卓 王圣博、常州投资 汤浩、银万斯特 杜飞磊、银万斯特 马佳妍、国泰租赁 夏晨星、宁波钢诚 王家栋、宁波钢诚 颜小勇、北京盛世 孙立华、北京盛世 吴子旭、物产同合 包轶骏、物产同合 顾家华、城投网新 包红政、杭州热联 吴伟、象山工投 郑波、象山工投 吴先朝、弘玺资本 盛华峰、国信证券 杨天璐、国信证券 尚书宇、国信证券 金骏
时间	2021年9月28日星期二
地点	公司厂区、公司会议室
上市公司接待人员姓名	罗玉龙 圣龙股份实际控制人、董事长 陈雅卿 圣龙股份实际控制人、董事 罗力成 圣龙股份实际控制人、副董事长、常务副总裁 黄红亮 圣龙股份董事 杜道峰 圣龙股份董事 张文昌 圣龙股份董事、总裁

	<p>张 勇 圣龙股份董秘、副总经理兼财务总监</p> <p>闻灵浩 圣龙股份销售副总裁</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>2021年9月28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><b>1、原材料上涨和芯片短缺对公司影响如何？参观时提到，今年订单比较饱满，是自然下游需求增长还是国外同行因疫情产能受限分流过来？</b></p> <p>答：原材料上涨对公司的影响不大。在动力总成行业，对大部分客户都有材料传递的合同约定。所以大部分客户，如上汽、福特，对实质性上涨都表示认可，这样能消化一部分。同时我们通过供应商的分担消化一部分，包括我们自己的精益改善，总体而言，通过以上几个方面来消化原材料上涨压力。</p> <p>芯片短缺问题预计在四季度开始会逐步缓解，目前预计影响可能会持续到明年一季度，明年二季度开始会很大程度上消除此问题，大众、福特、通用等客户的警报应该也会相应解除。我们面对的客户在市场竞争中表现出色，因此这部分的增加也直接增加了我们的需求，所以为我们带来了饱满的订单量。</p> <p><b>2、公司自2017年上市4年来，股权相对还是比较集中，二级市场未来股价和市场流动性，有些什么措施，如内部股权激励等？</b></p> <p>答：公司2017年上市，在2018年达到市值50多个亿，目前市值20亿不到，我们自己也有在反省总结。这次公司启动非公开发行股票项目，也是希望借助本次非公开发行，降低大股东的持股比例，改善股本结构，增加股票的流通性。</p> <p>公司在2017年实施了股权激励，但因2018年-2020年下游乘用车产销量下滑，公司营业收入受到一定影响，未达预期目标。未来我们会伺机开展多种形式的激励。</p> <p><b>3、公司今年增加的量能不能持续？能不能支撑募投项目？</b></p> <p>答：在整个汽车零部件传统产业内，相对会有一个持续增长的确定性，圣龙所做的产品，行业全球范围内竞争态势上来讲，外资企业或合资企业在中国的，技术强但成本高，国内技术弱但成本低，圣龙技术可达到客户要求成本又比较有优势的，过去我们都是通过这一优势来发展我们的企业，未来也是一样。国外企业不愿再去投资国内传统车企，在真正的本土国产化中，我们还是有较大的空间。电控电子泵，在新能源做电机冷却，但在传统车上，用来做其他用</p>

途，所以在新能源市场还不成熟的时候，我们持审慎态度，追求稳健发展，既能摊薄新能源成本，又能保持新能源开发进度。当前，我们有了生存能力，等到合适时机再发力。所以，成长空间在，成长稳健性也是受控的。

#### **4、整体的产能利用率情况？**

答：2018年、2019年公司主要客户销量下降导致公司产能利用率不佳，但随着2020年下半年市场回暖，以及2021年上半年销售收入的增长，公司的产能利用率也得到了很大的提升，最近几个月更是满负荷运行。

#### **5、公司客户集中度还是相对较高，如何规划？2021年上半年销售收入增加，但毛利率偏低，未来如何改善？**

答：公司历史上客户主要以美系客户如福特、通用为主，今年来我们非常重视客户多元化的工作，随着捷豹路虎、PSA等一批客户销售收入的增加，客户结构得到了一定的改善，今年，我们又进入了德系客户，与日系客户也在沟通中，同时，我们也进一步加强了新能源方向客户的工作，除此以外，商用车客户的拓展也是我们新的方向，随着这些客户的拓展，公司客户结构会更加平衡。

上半年销售上升，毛利还是未达理想，多种因素，比如，今年我们子公司五湖零部件从湖州搬迁到宁波，搬迁费用，加库存准备等一些列因素就有较大影响；

未来来看，毛利问题，一方面，历史上，国内和国外收入占比相当，国内毛利水平看上去就会比国外高。这两年，我们也有意识地去调整，把尽可能多的收入放在国内；产品组合结构的变化，也是另一方面原因，短期内会对毛利产生影响。但总体上，我们的毛利率是在不断向好，销售收入上去后，毛利率也会有所提升。

#### **6、问：现在国际收购失败影响上市公司的案例也很多，公司对这方面的风险控制是怎么考虑的？**

答：公司自成立以来，积累了丰富的对外合作经验，对外并购作为公司拓展的手段之一，如有合适的标的，不排除进行这方面的扩展。在考虑国际并购时，认真分析，必须找到真正有竞争力的产品、技术或企业，宁缺毋滥，这也是我们这几年尚未启动并购的原因。

#### **7、未来收入增长的支撑，新能源产品布局情况？**

答：圣龙未来业绩增长的三块支撑：

1、新客户开发及新项目定点，通过市场积极开拓，股份公司2021年上半年就获得了年产值合计约5亿元的新项目定点，下半年也会有新业务新项目获得定点；

2、存量项目更高份额获取；如现在的GF9项目，我们拿到了50万的量，项目总计120万的量，现在已到三期，相信我们通过成本优势还能继续从对手手中抢占份额；

3、新技术新能源市场，也给我们很大的契机。我们2020年从博格

	<p>华纳手中收购这个水泵业务，这个产品在全球是有技术专利的，也是非常具有发展前景的。</p> <p>新能源产品，我们基于自己的经验和能力，目前重点拓展电子油泵、电子水泵等泵类产品，目前也获得了客户的定点，也有前瞻性的布局如轮毂电机。</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（如有）	无