

证券代码：603013

证券简称：亚普股份

亚普汽车部件股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-015

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	永赢基金
时间	2024年9月6日 10:00
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	崔龙峰、朱磊、尤家康
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司海外业务近几年逐渐向好，原因是什么？</p> <p>答：主要有几个方面原因。一是公司海外工厂通过智能化升级改造，提升了生产效率，降低了人工成本；二是强化了总部对海外子公司的管理提升，提高了海外工厂的生产和运营管理效率；三是海外汽车市场相较国内市场，纯电动汽车市场占比较低，燃油汽车及混动汽车仍占据市场绝对主流，为公司燃油系统业务的发展提供了相对良好的环境。</p> <p>2、公司对海外市场未来的展望是怎么样？</p> <p>答：目前，全球除中国外，其他海外市场集体放缓了新能源车发展步伐。</p> <p>从国家政策方面：英国将禁售燃油车的时间推迟了5年，表示在2035年后再考虑；德国直接结束</p>

	<p>了电动车的购买补贴；法国降低了电动车补贴力度；美国将放宽 2030 年减少尾气排放，以及提高电动车销量的目标。因此公司也将因地制宜在不同地区采取不同策略，在欧美市场公司将在确保现有燃油系统业务换代产品的基础上，深入挖掘现有客户的新业务，尤其是混动汽车相关业务。除欧洲和美国以外的市场，如南美、印度、乌兹别克斯坦等，电动化发展非常缓慢，传统燃油市场仍有很高需求，公司将根据业务需求转移国内产能至海外地区生产，并充分利用产能开拓当地燃油系统市场业务。</p> <p>3、基于当前全球范围内混动车销量增速提升的情况，公司如何展望未来混动车型对公司经营业绩的提升潜力？</p> <p>答：由于混合动力车具有电驱动、油驱动及油电混合驱动等多种工况，燃油的存储和供给相比传统燃油车更为复杂。插混车型和增程车型要求燃油箱承受高压，因此燃油箱产品需要提高刚度和具备燃油蒸汽控制功能，从而导致混动燃油系统结构、工艺等都更加复杂，单件价值也高于传统燃油系统。未来混合动力汽车市场占比的逐步提升，对公司相关业务收入的增长将起促进的作用。</p> <p>4、公司混动燃油系统目前销售及客户情况？</p> <p>答：目前，公司已经获得了国内主流客户的插电式混动或增程式混动车型项目。自今年初至现在，公司获得的混动车型的新项目定点同比大幅增加。</p>
附件清单（如有）	

本次交流是否涉及公司内幕信息	<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否
日期	2024年9月6日

证券代码：603013

证券简称：亚普股份

亚普汽车部件股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-016

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	博时基金
时间	2024年9月6日 15:00
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	崔龙峰、朱磊、尤家康
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、目前公司主要客户有哪些？2023年销售收入占比较高的客户是哪些？</p> <p>答：公司的主要客户包括大众、通用、丰田、马自达等众多国际汽车厂商和一汽、长城、长安、上汽等诸多国内汽车厂商以及创新汽车新势力品牌。其中，2023年销售收入占比较高的客户包括大众、通用等。</p> <p>2、公司海外的营收占比接近40%，请介绍一下亚普海外业务的发展情况？</p> <p>答：近年来，公司依托全球布局优势和品牌影响力，大力拓展海外业务和市场。目前，公司国际化发展呈现三个特点：</p> <p>一是“起步早”：2005年公司将燃油系统技术转让到海外，2008年在印度建立了第一个海外生产</p>

基地。可以说，公司是国内最早“走出去”的汽车零部件企业之一。

二是“布局全”：目前，公司已在全球4大洲11个国家建立了25生产基地和7个工程技术中心。完整的布局使我们能够更好地贴近客户，为他们提供及时、高效的服务，同时也提升了我们的全球同步开发和技术支持能力。

三是“后劲足”：随着公司海外市场的不断拓展，海外业务占比持续提升，业绩贡献不断增大。对亚普而言，燃油系统业务在未来海外增长空间依然较大，未来亚普更有机会把新业务领域突破的技术复制转移到海外子公司，为公司转型发展提供更广阔的战略腹地。

3、燃油系统产品的单车价值量有多少？

答：燃油系统产品通常是专用定制产品，根据燃油系统总成的容积、产品结构、工艺技术复杂程度和包含的零件数量等不同，单件价格有所不同，通常在数百元至千余元不等。

4、混动燃油系统和传统燃油系统的在单件价值方面是否有区别？

答：由于混合动力车具有电驱动、油驱动及油电混合驱动等多种工况，燃油的存储、供给和蒸汽管理相比传统燃油车更为复杂。插混车型和增程车型要求燃油箱承受高压，燃油箱产品需要提高刚度并具备燃油蒸汽控制功能，因此结构、工艺等都更加复杂，单件价值也高于传统燃油系统。

	<p>5、高压燃油系统的单车价值量与传统燃油系统差异是怎样的？</p> <p>答：在可比的前提下，通常高压燃油系统比传统燃油系统单车价值更高。</p>
附件清单（如有）	
本次交流是否涉及公司内幕信息	<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否
日期	2024年9月6日