

证券代码：002765

证券简称：蓝黛传动

重庆蓝黛动力传动机械股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 调研分析师会议 <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	西南证券 黄昌盛、石川、杨镇宇、何治力
时间	2020年12月10日
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	公司董事、副总经理兼财务总监丁家海；董事、副总经理汤海川；副总经理兼董事会秘书卞卫芹；子公司重庆台冠副总经理麻友民。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、传统业务手动变速器西南片区客户情况？行业内的供应量？</p> <p>根据行业趋势，手动变速器市场占有率在不断下降。根据实际情况，公司对相关客户进行了优化调整，目前西南片区比如力帆等部分客户已不再供货，目前配套客户如小康等。公司手动变速器向微小型商用车转型，如跨越、福田等。近年来商用车销量在逐渐增加。</p> <p>二、目前很多主机厂的自动变速器为自主生产，贵司自动变速器如何定位？销量如何？未来投入情况？海外目标市场？</p> <p>目前一线自主品牌、合资品牌汽车主机厂的自动变速器多以自主开发生产为主，外购概率较小；二、三线自主品牌，多数没有自己开发生产的自动变速器，且向一线自主品牌购买渠道狭窄，公司目前市场开拓主要客户为二、三线自主品牌及海外客户。公司自动变速器6AT客户无变化，目前有两个客户已处于量产，海外客户在开发中。由于近两年二、三线自主品牌压缩，向一线品牌集中，公司配套量较小，未来公司将积极推进海外市场如中东地区拓</p>

展工作，努力提高销量。

三、动力传动业务方面，公司目前是否更偏重于总成业务？

公司对变速器总成、发动机平衡轴总成和其零部件业务同步发展同等重视，动力传动业务方面，目前总成占比约40%左右，零部件（包括齿轴、压铸产品等）占比约60%左右。

四、新能源产品研发配套情况？

公司高度重视并持续进行新能源产品研发。目前公司主要定位为作为新能源减速箱产品二级配套供应商，通过向日电产等国际一线品牌客户供应新能源减速箱零部件产品，最终应用于国内一线品牌主机厂。目前零部件产品供应占比较小，未来有发展前景。

五、如何看待未来的商誉减值风险？

公司资产负债表中商誉来源于收购台冠科技股权所致。台冠科技主要从事触摸屏及触控显示一体化相关产品的研发、生产和销售，产品主要应用于平板电脑、笔记本电脑、工控终端、汽车电子等信息终端领域。台冠科技一直将全球领域领先厂商作为重点开拓客户，现已成为广达电脑、仁宝工业、京东方、华勤通讯、GIS等行业内知名企业的供应商，台冠科技产品最终应用于国际知名品牌电子产品，如亚马逊、联想平板、宏基笔记本等，产品定位较为高端。目前台冠科技处于快速发展期，其所处中大尺寸触控屏市场空间广阔，发展潜力巨大，近年来台冠科技经营业绩实现了增长，从而提升了公司整体业绩。为保证台冠科技经营业务持续发展，本次重组完成后，公司积极加强对台冠科技多方面整合，包括对业务、资产、财务、技术、人员等方面对台冠科技进行整合，加强对台冠科技规范运作、内部管理和财务管控，公司与台冠科技协同发展并能对其进行有效控制。因此公司未来将保持台冠科技经营业绩的持续稳健发展，并有效防控商誉减值的相关风险。

六、台冠科技为屏幕贴合行业，产品品类扩容走向？客户拓展情况如何？客户结构有何变化？

公司触控显示业务产品主要为消费类、工控类、车载类等，目前占比较大产品仍为消费类产品，以TPC、笔电为主，产品主要为中大尺寸产品，重庆台冠主要为中尺寸产品，台冠科技产品尺寸种类较多，目前大尺寸占比在上

升；同时公司也在积极拓展车载类产品，目前公司为车载类产品二级供应商，客户为华阳、博泰克等，未来公司拟通过对产品集成，并充分利用上市公司对客户资源优势，推动车载类产品的渗透，进一步拓展下游客户，力争成为主机厂的一级供应商，但市场拓展需要一定的时间。

关于公司客户结构情况，目前变化不大，公司客户结构较为稳定，公司主要通过广达电脑、仁宝工业、华勤通讯等间接供应亚马逊、联想等终端客户，目前重庆台冠部分产品作为一级供应商直接供应亚马逊。

七、公司模组产品销售方式为代工还是直接销售？

两种销售方式均存在，直接销售占比较高，也存在一定的代加工业务，但比例较小。

八、触控业务目前的产能水平情况？

触控业务产能利用率根据产线及对应客户产品决定，目前台冠科技的生产饱和，重庆台冠新建设的产线约 80%左右产能利用率。两家公司的产能水平相对较高。

九、今年公司触控相关业务上升，是否因疫情对下游产品的需求增加而导致？后续若疫情得到控制，是否会造成相关业务下滑？

今年的疫情在一定程度上带动了触控业务一些消费类产品的业务增长，但对公司触控显示业务的整体影响不大。公司产品种类丰富，所处中大尺寸触控屏及触控显示模组的市场空间广阔，发展潜力巨大，同时公司不断进行新产品研发，如运动器材触控显示产品、CNC 盖板玻璃自动印刷生产线实现量产并快速形成规模化生产能力、车载业务拓展等，均给公司未来带来业绩支撑，公司未来具有可持续发展盈利空间。

十、近年来上游材料涨价情况，对触控业务毛利率水平的影响如何？

近年来行业内 IC、玻璃等主要材料价格上涨，产品主要材料部分由终端客户予以指定，公司与下游客户签订供货合同时同步调整销售价格，故对公司整体毛利率水平的影响较小。

十一、预计新增固定资产折旧对公司未来三年的净利润影响有多大？

公司两大业务板块动力传动业务和触控显示业务板块均为重资产型业务，每年根据生产经营情况都会进行设备

更新投入，特别是近二年新设立的子公司重庆台冠，在建设期要进行新增产线投入，因此每年固定资产折旧都会公司经营利润产生一定影响。但触控显示业务投入和产出周期相对较短，随着公司触控显示业务新增显示模组、触控模组业务逐步上量，动力传动业务产品结构转型升级及客户结构调整使得经营业绩回升，公司新增的营业收入能够弥补新增固定资产折旧。

十二、并购后，台冠如何与蓝黛原有的客户资源形成协同？

本次并购属于跨行业并购，上市公司原从事机械制造业，台冠从事电子行业，上市公司希望利用主机厂资源发展车载触控屏业务。台冠触控屏产品中包含消费类、工控类和车载触控类，但车载触控类产品销量占比较小，其车载触控类产品主要通过一级供应商华阳等应用于汽车整车市场，在其消费类、工控类产品已经进入国际一线客户配套体系的前提下，通过充分利用和共享上市公司多年在汽车行业的销售经验和积累的整车主机厂客户资源，加大产品向车载系统的渗透应用，借力实现车载类产品的业务增长和跨越，服务于汽车装备升级和汽车消费电子市场，从而提升上市公司在汽车行业的核心竞争力和可持续经营能力。

十三、公司配套融资新增股份将在本月解限，是否有减持计划？

公司将根据相关监管规则向中登公司和交易所申请办理本次配套融资新增股份的解除限售手续。目前公司尚未确知即将解限股份的股东是否有减持计划。根据相关规定，本次解限股东不适用减持规则的相关限制，若其减持公司股份，其减持股份比例每达到或超过1%，应当履行相关信息披露义务，其减持比例每达到5%还将编制权益变动报告书并公告。

十四、公司现金流情况如何，是否存在资金压力，是否考虑债务融资等？

近年来因公司对外投资、部分老客户经营困难回款较差，给公司带来了一定的资金压力。但一方面通过近年来公司客户结构调整，新增中高端客户回款情况较好，另一方面本年公司新增部分对银行及政府的融资额度，公司能够克服目前的资金压力。未来随着经营规模的扩大，若有资金需求，公司也不排除考虑其他融资手段来融资，以满足公司经营发展需要。

附件清单（如有）	无
参与人员（签字）：丁家海、汤海川、卞卫芹、麻友民 黄昌盛、石川、杨镇宇、何治力	
记录人： 张英	
日期：2020年12月10日	