

证券代码：603358

证券简称：华达科技

公告编号：2021-056

华达汽车科技股份有限公司

关于接待机构投资者调研的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、调研情况

调研时间：2021年9月19日

调研形式：电话会议

调研机构：中泰证券、上海张江安稳基金

接待人：公司总经理：葛江宏先生、公司财务总监：杨建国先生、公司办公室主任：张玲女士。

二、调研主要内容

(一) 公司的业务经营情况

1. 从80年代公司建立到现在，公司的产品品类？

答：我们华达汽车科技股份有限公司从建立初期是以木制产品起家的，后在90年尝试转型进入汽车行业，至今已经在汽车行业深耕30年。公司当前主要配套产品品类有四大类：1. 管类零件、高强度的防撞杆；2. 冲压焊接整车车壳，公司目前有700多台机器人，建设了全自动焊接生产线，逐步形成智能化生产模式；3. 铝制品，包括纯铝、铝镁合金等产品，例如隔热系统；4. 新能源电池箱壳体，该产品主要由公司控股子公司江苏恒义工业技术有限公司生产，现有客户小鹏、特斯拉等整车企业。

2. 上游原材料由于限电原因成本上涨，下游汽车也面临着缺芯的问题，由于工业生产带来传导效应，短期可能都对汽车产业的冲击，所以请问短期内，公司是否会受到影响？

答：今年缺芯对我们基本没有很大影响，这是由于公司从 2018 年开始调整客户结构，主要的举措包括对吉利等企业的新产品开发减少，同时对丰田、本田等日产车产品开发量增加。今年受缺芯影响，大众业绩波动幅度较大，销售和产值下滑，对公司利润率贡献下降，但公司整体的利润率却提升，主要是受丰田、本田对公司收入占比大的影响；

而限电方面上，虽然近期江苏政府有限电要求，但对我们暂时没有太大影响；而广州工厂曾经受到调查，但没有明确要求需要限产。对限电的企业江苏当地要求 15 天限产，我们认为，短期对未来影响不大。

3. 下游客户对公司的影响较大，公司业绩高增长需要建立在高增速订单上，下游客户的发展有波动或者限制是否会对公司业绩造成一定影响？

答：下游客户的发展和波动是会对公司产生相对较大的影响，所以我们目前会主动选择优质客户，最大程度的保证公司平稳发展。

4. 江苏恒义的收购对商誉有所减值，未来商誉减值预期情况？

答：在 2020 年因为江苏恒义没有完成业绩预期，所以我们对此做了相应的减值准备相关情况请参照与上海证券交易所官网披露的《华达汽车科技股份有限公司关于计提 2020 年度商誉减值准备的公告》（公告编号 2021-020）；今年结合恒义的发展情况以及后期成长性，预计今年商誉减值不会发生。

5. 原材料涨价对公司的影响？是否会对公司产品进行调价？

答：原材料的在涨价对于公司的影响较小，这主要是由于我们与主机厂签订了相关合约，合约中对于原材料价格有条款规定若超过合约范围，主机厂会对原材料进行补差。价格波动如果超过 5%，我们可以调整价格。

6. 公司经营的财务情况？

答：公司 2021 年上半年度实现了归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 156,944,993.99 元人民币与上年同期比较增长了 119.71%。

（二）行业趋势与市场规模

7. 传统汽车零部件和新能源车零部件，两者对于产品特征上的差异，以及未来需求的趋势？

答：这两类产品的差异主要表现在新能源零部件在工业集成化的要求上更高，结构上更简化，部分零件从原来需要 10 个变成现在 5 个；同时新能源零部件在强度和性能上要求更高，需要达到高强度标准。

由于未来新能源零部件材料将会用铝压铸来替代铁，所以公司正在为铝压铸这一替代做投资准备。

8. 特斯拉使用一体化压铸率先量产，其他车厂是否会跟进一体化趋势？

答：在未来公司预期高强度、一体化的超级生产线会是必然趋势；例如小鹏、威马正在研发这类型产品，不过会比特斯拉慢。对于新能源车，电池作为动能，轻量化会是产业最终的走向。

9. 公司在行业中的比较优势？

答：公司的优势在于拥有与上汽、丰田等主机厂共同开发电池箱的设计能力；并且我们会去对电池箱产品做二次设计，包括减重、提高性能、管理系统的优化等。

10. 恒义在技术、客户、价格、未来服务方面的优势？

答：江苏恒义拥有着服务、生产以及质量控制等优势基础，尤其在服务方面优势明显；当然公司在价格上也占有相对的优势，因为我们能够帮客户优化产品，提升性能，所以客户也能够以稍高的价格接受性能更好的产品。

11. 近期汽车产销量下滑，如何看待未来几年的行业景气度？

答：行业中汽车产销量下滑主要是 6-7 月份受芯片影响，但到年底车企像本田和丰田产量预期会有稳定增长；对于行业未来的发展趋势，公司认为未来燃油车的销量会相对下降，新能源车的市场比重上升，从近几年来观测新能源车销量有着较大的增幅。

（三）公司未来战略规划

12. 公司对于一体化压铸工艺的引进规划？

答：公司对于一体化压铸工艺的未来较为看好，所以正在与业内一体化压铸工艺厂商进行接触洽谈，若有相关进展会及时进行公告。

13. 公司计划如何扩大自身竞争力？

答：公司准备在传统产业领域，做好现有冲压焊接的产品，保持业绩稳定增长的基础上，同时投资新能源领域，作为未来的储能和增长点。

14. 公司如何调整客户结构？未来对新客户开发战略规划？

答：公司对于客户结构调整的举措主要是降低供货份额占比，比如部分车企回款较差，新产品投资回报率不高，因此我们不会增加对这类企业的供货比重，但是未来如果这类企业服务、销售体系有所提升，我们可能会提高其比重；同时在新能源领域，我们将会对目前有在手订单的相关新能源车企加大开发力度，加强公司业务能力。

15. 公司在整个传统汽车零部件（焊接件、金属冲压件等）市场份额，以及未来的市场空间规划？

答：公司冲压、焊接等产品在本田、丰田、通用等车企平均占比达到 20%。目前这类产品市场空间较大，我们未来计划对其他汽车品牌也进行逐步开发，拓展更多的客户。

16. 新能源汽车领域，恒义在公司业务占比？未来几年的产品规划？

答：随着新能源市场销量的增长，恒义今年收入增幅较大，公司顺势加大了对恒义的投资。预计 2025 年恒义壳体市场占有率将会提升到一个新的高度。

17. 公司短期的工作重点？

答：公司将在未来逐步加大对恒义的投资；在 2020 年公司已经在恒义投资 3 个亿，预期未来投资将达到 5 个亿；产能建设方面现有投入建设的 4 个工厂将

有 100 万台左右产能，预计年底全部建成。

18. 核心技术的研发规划？

答：公司目前对于核心技术研发的重点一方面主要是传统产业的研发，比如模具的设计、加工，这使得公司对于模具拥有较快的研发速度所以对主机厂新品的反映速度也较快；另外一方面就是在新能源领域，江苏恒义对于电池箱壳体的研发方面十分注重人才引进，在公司内聘用了相关领域的博士及国际化公司的专业技术人员。

19. 今年销售费用率大幅降低的原因？随着市场扩张以及销售人员的增长，费用率未来优化预期？

答：一方面会计政策的变更将运费调整到成本；另外 2020-2021 年第一季度公司在持续加强相关费用的管控，例如出差费用和行程的管控；至于优化费用率，像压铸产品会有配套人员，增加的费用会在新产品的开发里进行消化。

特此公告

华达汽车科技股份有限公司董事会

2021 年 9 月 22 日