

证券代码：002283

证券简称：天润工业

天润工业技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中国国际金融股份有限公司：陈桢皓、荆文娟
时间	2021年5月28日（星期五）9:20-11:40
地点	天润工业技术股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长：孙海涛 董事、董秘、副总经理、财务总监：刘立 天润智能控制系统集成有限公司总工程师：张广世 证券办公室部长：冯春 证券事务代表：金佳慧子
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、双方沟通交流：</p> <p>问：目前大家普遍认为2021年重卡会是一个前高后低的趋势，请问可否谈一下公司的看法？</p> <p>答：的确，目前大家普遍不看好下半年市场，原因主要是因为涉及到排放正式切换，但在我们看来还存在一些不确定性。从目前市场的滚动计划来看，第一二季度没有太大影响，如果有变动，可能会在6月份的中下旬有所表现。</p> <p>对于天润来说，从春节到现在，一直处于满负荷生产状态，但即便如此，也有大约25%的订单流失。如果市场在第三季度开始放缓，那么对我们来说，就有能力进行一些补充来提升产能，进行设备和人员的维护整修，进行出口产品的生产，以及对原来的市场份额补充等等。</p>

所以如果下半年重卡放缓，我们认为可能不是一件坏事。整体来说，下半年我们预测重卡可能会下降，但对天润的综合表现应该不会有太大影响。而且下半年轻卡可能会呈现上升趋势，因为以往国家对于轻卡的排放没有要求，行业也不够规范成熟，但是随着最近相关政策的刺激，轻卡可能也会迎来一个类似重卡治超之后的持续扩张机遇，相对于小型供应商，天润的标准体系和技术研发能力还是比较有竞争力的。

问：刚刚提到了轻卡的变化，请问轻卡方面公司目前市占率情况怎样，面对新的形势又是如何布局的？

答：公司的轻卡曲轴市占率目前在 30%左右，主要是因为以前轻卡的市场不规范，行业标准不明确，需求量不大且不稳定，而且价格竞争激烈等原因，公司之前没有投入过多精力。

但是今年 2 月份，国家下发了《中共中央国务院关于全面推进乡村振兴加快农业农村现代化的意见》，其中明确指出要加快完善县乡村三级农村物流体系，推进冷链建设，这势必导致轻卡的需求整体增加。同时，政策上对于“大吨小标”违规治理的力度也在不断趋严，关于轻卡的定义和技术要求也发生了变化，其中排量和环保的相关规定将进一步推动整个产业规范化，也会促进整个行业的技术升级。

天润的研发能力在这种情况下具有较大优势，优秀的制造能力也会给公司抓住机会提供坚实后盾，目前，不少排名靠前的厂家已经与天润就新要求下的新产品进行联合开发，进展顺利。不过，轻卡曲轴方面公司如今也面临着产能不足的问题，后续我们会根据市场情况投资新建轻卡生产线，并对原有的生产线进行改造调整，扩大产能，进一步提高供应能力，以此提高公司轻卡曲轴市场占有率。

问：根据公司 2020 年报来看，公司一直在进行自动化、智能化改造，可以具体说明一下推进的情况和效果吗？

答：我公司从 2013 年开始进行智慧工厂的建设，其中包括了自动化建设和智慧化工厂建设，经过将近 7 年的时间开始进入高速改造期。到目前为止，天润的铸造

和锻造线基本都完成了自动化改造，曲轴连杆的生产线约有 80%完成了自动化改造。公司业绩逐年增长，规模扩大，特别是最近两年业务繁忙，但员工数量变动较小，说明实际上员工的人均效率提升较大，生产效率也有所提升。

问：请问空气悬架业务如今量产的产品有哪些？有什么主力项目，现阶段下游的主力客户又有哪些？

答：2020 年是公司空气悬架业务的一个基础年，是实验设备和核心零部件的生产设备的搭建阶段，同时也完成了部分专家系统的组建工作。客户方面，目前悬架系统基本上实现国内的几个主要主机厂开始供样，其中部分主机厂已经实现小批量供货。因为涉及到一些客户的保密要求，我们不方便透露其名称，但目前我们已在与国内的 8 家挂车厂进行合作，有的已经开始供货，有的已经开始进行装机试验；同时也在与国内的 6 家主机厂合作，有的已经在路试而且接近尾声，反馈都很不错。我们的客户基本上都是国内比较靠前的同类企业，排名在前十之内。

问：新业务空气悬架 2020 年收入规模还比较小，公司对于未来几年此项业务的增长曲线如何看待？同时，对于毛利率，目前 25%，以后是否能保持，还是会因为规模扩大有上升的趋势？

答：空气悬架是我们 2020 年 5 月份的新上业务，去年主要将精力放在产能规划，实验设备的采购和新产品开发上。所以目前来讲，我们可能并不是市场上做的最好的企业，但是我们未来的目标是要做到全国商用车空气悬架最好的企业。公司在 2020 年实现部分关键零部件向主机厂大批量供货，而 2021 年的情况，就目前来看，空气悬架业务的表现已经超出了我们的既定计划，今年整个业绩增加幅度比例都会比较大。

整体看来，目前国内空气悬架行业有大约 60%的销量是由挂车厂配备使用，剩下的 40%左右则是通过主机厂直接采购，而我们现在已经和 6 家主机厂、8 家挂车厂接触。

不过目前国内空气悬架的技术与国际上一流水准，比如 BPW 和威巴克等还是有差距，但我公司已在戴姆勒

奔驰聘请了三位资深工程师，分别是设计工程师，应用工程师和测试工程师。通过这种方式，获取对我司空气悬架设计在技术方面、应用方面以及结构方面的支持。我们希望经过 1 到 2 年的培育，可以成为在产品研发和设计上都具备自主创新能力和自主开发能力的企业。

由于 GB7258-2018《机动车运行安全技术条件》、GB1589-2016《汽车、挂车及汽车列车外廓尺寸、轴荷及质量限值》以及《国家重点支持的高新技术领域》等相关政策出台，半挂车里面的危险品运输以及仓栅式半挂车和栏板车，必须加装空气悬架系统。根据我公司营销部门市场调研数据来看，今年半挂车市场约占整个重卡空悬市场的 50%左右，也就是说其中约有 20 万-30 万辆属于法规强制要求加装空气悬架的刚性需求（危化品，面粉，奶制品等），每台车的空悬系统大概在 4 万到 6 万，市场空间百亿左右。

除此之外，由于司机年轻化的趋势，现在消费者普遍更看重舒适性和稳定性，愿意为此付出相应的价格。今年下半年，我们的半挂车空气悬架就要开始批量供货，驾驶室空气悬架和橡胶悬架也会同时开始发力。由于国家法律法规的刺激，以及主机厂市场需求的巨大，我们预计未来三年，该业务可能以较快的速度增长。

从长远的发展来说，虽然现在国家只是在 2020 年的 1 月份推出了危运品以及栅栏车的排放强制规定，但我们相信随着国家对商用车管控法规的陆续出台，空气悬架也会像欧美的情况一样，被国家列入法规的强制要求。所以关于整体态势的情况，我们预计的发展曲线是呈现翻倍增长的状态。

问：请问安装空气悬架前后的成本差异情况如何？

答：经过我们的测算，安装空气悬架给终端消费者带来的成本增加大约用大半年时间就能收回，主要优势体现在以下几个方面：一是减重，空气悬架比板簧悬架减重 200-500 公斤，可以减少自重同时增加载货量，由此导致的年收益约为 16,000 元左右；二是省油，空气悬架比传统悬架省油 6%左右，这部分折合收益为 18,000 元左右；三是对轮胎的磨损降低，有 2,000 块钱左右的节约，所以整体下来一年应该有增加 36,000 元左右的收益。而目前市场上加装空气悬架的平均增加成本大概在 2

万块钱左右，所以基本上大半年就可以收回投资。

问：请问商用车空气悬架是系统集成供货还是分散结构件供货？公司 ECAS 开发进度情况如何？如果集成供货会搭载电控系统吗？

答：有些客户是分散采购，我们就根据客户要求供应结构件，有些客户是希望我们总成供货，那么我们就合作开发，ECAS 加机械整个系统集成供货。我们空气悬架研发团队从 13 年到现在，一直在做乘用车电控系统的研发设计，有技术的积累沉淀，从去年下半年开始，我们开始研发商用车 ECAS 系统，从技术难度来讲，比乘用车要简单，目前，我们基本完成了几款 ECAS 加机械系统总成产品的开发设计，正在样件制作过程中，最快在 6 月份可以开始样机验证。

问：请问公司空气悬架乘用车的客户开发情况如何？乘用车制造商选择空气悬架的原因是什么？

答：公司已与某乘用车客户就两款新车型进行空气悬架项目的合作，目前已完成样件装车，正在调校过程中。目前自主品牌，特别是电动车比较青睐空气悬架系统，因为电动车跟传统燃油车相比，整车重量由于电池的影响要重五六百公斤甚至更多，但相对传统燃油车悬架系统空间过小，初始状态要求非常不一样，所以适用于传统油车的悬架难以满足电动车的需求。现在很多电动汽车在开发时都是采用的空气悬架，可以实现在外形不变的基础上，解决载荷增加的问题。

目前从国内自主品牌趋势来看，基本上稍微高端一些的纯电动车都会标配空气悬架，有两方面的因素，一方面是刚刚提到的电动车先天的因素，另一方面则是现在年轻一代对车的舒适性和操作稳定性要求越来越高，悬架系统的升高和降低以及驾驶时的操纵灵敏性很有吸引力。

问：请问乘用车的空气悬架是更倾向于成套采购，还是各个零部件采购，然后来做集成？

答：目前来讲，基本上都是倾向于整体系统采购。

	<p>其中涉及匹配问题，如果各个采购后期匹配不好单个供应商难以承担售后，所以主机厂一般倾向于整体采购。</p> <p>问：请问目前公司开发空气悬架新产品从开始设计到小批量大约需要多长时间？</p> <p>答：通常需要半年左右。我们设计研发只需要半个月到一个月的时间，图纸出来后制作样件的周期要长一点大约在 45-60 天，之后样件交付客户去进行路试，一般是三个月，所以整体周期是半年。</p> <p>问：那么请问公司之前交付路试的八气囊空气悬架产品路试情况如何？</p> <p>答：据我们的跟踪了解，我们现在交付路试的产品，反馈良好，并没有出现问题，只是整体进程还没有结束。因为虽然路试的预期时间一般是三个月左右，但实际上样件交付给客户路试之后，有很多不确定因素。这里除了要考虑客户公司内部流程计划的时间安排以外，也还要考虑其他样件的影响。因为进行装车路试的费用成本很高，所以通常都是多种样件同时进行测试，这就可能出现一种情况，就是跑了一段时间，我们的产品没有问题，但是其他样件损坏，那么整个路试都会暂停，直到相关供应商把出问题的样件整改并且更换完毕才会继续测试，像这种情况带来的影响就是不确定的，所以实际的路试时间往往不止三个月。</p> <p>二、参观公司</p> <p>由公司董事会秘书、证券办公室部长、现场负责人陪同参观生产现场。</p> <p>三、其他事项</p> <p>无</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 5 月 28 日