

证券代码：002536

证券简称：飞龙股份

飞龙汽车部件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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	参与河南辖区上市公司 2021 年投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2021 年 6 月 8 日
地点	全景网路演厅（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	副总经理、财务总监：孙定文 副总经理、董事会秘书：谢国楼
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、最近几天跌跌不休，是否公司出问题？</p> <p>回复：你好！公司生产经营一切正常，不存在应披露未披露事项。谢谢关注！</p> <p>2、问询函一出，股价大幅度回调，是不是公司有什么难言之隐？</p> <p>回复：你好！公司生产经营一切正常，不存在应披露未披露事项。谢谢关注！</p> <p>3、我建议贵司更名叫飞龙汽车。</p> <p>回复：谢谢你的建议。感谢对飞龙股份的关注！</p> <p>4、预计今年飞龙营业收入会不会持续增长？</p> <p>回复：感谢您的关注。公司半年度业绩预告已披露，若汽车行业下半年没有重大下滑，公司业绩不会有较大影响。</p>

5、请问谢董秘，上市公司对未来的判断如何，业绩的向好趋势能否保持？业绩的增加在哪些方面能体现？

回复：感谢您的关注。公司半年度业绩预报已披露，若汽车行业下半年没有重大下滑，公司业绩不会有较大影响。最近两至三年，业绩贡献主要产品是涡轮增压器壳体，电子水泵虽增长较快，但规模尚小。

6、 请问贵公司电子水泵售价是否低于市场平均价？

回复：你好！电子水泵根据功率的大小从 13W 到 2000W，电压由 12V 到 550V，价格由几十元到上万元，没有市场平均价，公司追求的是市场和利润。谢谢关注！

7、碳中和，为了减排，2025 年，使用涡轮增压器的节能车接近 2000 万辆，公司蜗壳产能利用率多少？是否有扩产计划？

回复：感谢您的关注。公司目前涡轮增压器壳体铸造产能年产约 700 万只，加工产能 600 万只，满足当前订单需要；若后期订单再次加大，将考虑适时调整调剂使用其他产品产能，不再对传统业务产品进行再投资。谢谢！

8、请问今年的年度经营计划是怎样的？以及预计完成情况？

回复：你好！公司今年的年度经营计划是营业收入 33 亿元，归母净利润 2.2 亿元。预计完成情况敬请关注半年度业绩预告。谢谢关注！

9、公司半年报预报业绩 1.5 亿，全年业绩能否简单乘以 2？

回复：你好！相关经营业绩情况敬请实时关注公司业绩披露。谢谢关注！

10、汽车缺芯涨价潮，电子水泵有没有涨价预期？深圳成创微 DSP 芯片龙头是否上科创板？

回复：感谢您的关注。汽车缺芯涨价，对公司会产生一定影响，相关产品会适时出台应对措施。关于深圳成创微 DSP 芯

片是否会上市，我公司尚不可知，相信深圳创成微会根据自身发展找到适合自己的道路。

11、涡壳产能利用率多少？有计划扩产吗？

回复：感谢您的关注。公司目前涡轮增压器壳体铸造产能年产约 700 万只，加工产能 600 万只，满足当前订单需要；若后期订单再次加大，将考虑适时调整调剂使用其他产品产能，不再对传统业务产品进行再投资。谢谢！

12、业绩是真的吗？一个关注函就跌成这样，员工持股是不是 6 个月内不减持？公司考虑过继续增持吗？

回复：你好！公司披露的信息真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。增减股份敬请信息披露。谢谢关注！

13、能否简单描述下公司未来的发展愿景？

回复：感谢您的关注。公司当前依托传统业务产品为基础，稳健持续发展，全力开发电子水泵、热管理系统产品，将以开发此类电子系列产品为发展方向。

14、公司股价连续下跌，为何不行动制止。

回复：感谢您的关注。公司一贯以踏实发展实业为中心，以在汽车零部件深耕为目的，踏踏实实经营为目标，相信市场和投资者会有理性的判断。谢谢！

15、请问新能源车方面的营收占比多少？今后是否扩大？谢谢！

回复：你好！公司 2021 年 1-5 月份新能源汽车产品收入 2279 万元，占营业收入比例 1.61%，随着新能源市场的逐步发展，公司的业务将逐步增长。谢谢关注！

16、公司股价最近两三年一直没有任何起色，这两天趁着发布业绩利好大规模出货，然后一路阴跌，继续沉寂三年，贵公司看来对自己公司业绩还是没什么自信啊，要不然也不会股价就涨那么一点就着急忙慌的出货。

回复：你好！谢谢关注！

17、中报有可能继续分红吗？

回复：你好！具体情况敬请关注公司公告！谢谢关注！

18、业绩比飞龙差的，价位都比飞龙高！跌这么多，为什么不发函问问。

回复：您好！谢谢关注！

19、请问无人机业务是军用还是民用？

回复：你好！陕西雷神公司的无人机业务是军用的。谢谢关注！

20、你好，请问公司有进军电池行业的打算吗？公司产品客户主要包括哪些？多谢！

你好！公司目前没有进军电池行业的打算。公司产品销售覆盖全国市场，并出口美国、欧洲等国家和地区。在国内市场，公司拥有的配套客户主要是国内重要的整车企业和主机厂商，主要客户有上汽通用、上海大众、长城、通用五菱、奇瑞、吉利、宁波丰沃、潍柴、菱重、北京亿华通、蔚来汽车、东风柳汽等国内七十多家知名企业。在海外市场公司主要客户有通用、大众、福特、德国道依茨、意大利菲亚特、美国康明斯、博格华纳、戴姆勒、盖瑞特、沃尔沃，PSA.，三菱三方联盟等国际三十多家知名企业。截至 2020 年度末，公司现有客户 137 个，其中新能源客户近 40 余家。

21、贵公司的业务范围挺广，今后重点发力在什么方面？

回复：感谢您的关注。公司当前依托传统业务产品为基础，稳健持续发展，全力开发电子水泵、热管理系统产品，将以开发此类电子系列产品为发展方向。

22、数据中心，通信基站最新技术采用液冷来替代空调散热，请问公司的电子水泵可否应用到这个方面？

回复：感谢您的关注。公司开发电子水泵系列和热管理系列产品，当前主要应用在汽车领域，其他民用领域像数据中心、

通信基站等是公司研发和拓展的方向。谢谢！

23、郑州厂区储备面积是多少？

回复：感谢您的关注。郑州飞龙是公司的子公司，当前已使用约三分之一面积，尚有近三分之二为面积热管理系统产品所储备。谢谢！

24、请问在公司新能源产品市场占有率到 20%的情况，可以达到多少产值和毛利呀？

回复：你好！需要根据新能源汽车市场的发展情况和公司产品的开发状况来决定。谢谢关注！

25、你好！陕西雷神公司的无人机盈利多少？

回复：感谢您的关注。涉及陕西雷神公司的相关情况，敬请关注《2020 年度财务报告》。

26、请问贵公司电子水泵和热管理系统等新能源汽车配套产品的毛利和净利空间目标值是多少？主要竞争对手市占率情况？

回复：你好！公司 2021 年 1-5 月份新能源汽车产品的毛利率为 15.1%。谢谢关注！

27、公司参股的西安公司占股份多少？

回复：你好，公司的子公司上海隆邈参股陕西雷神 2.47%的股份。谢谢关注！

28、你好！陕西雷神公司的无人机业务收入占比净利润是多少？

回复：感谢您的关注。涉及陕西雷神公司的相关情况，敬请关注《2020 年度财务报告》。

29、你好，看资料介绍贵公司还涉及到芯片开发？能具体说一下么？谢谢。

回复：感谢您的关注。公司成立的合伙企业上海隆邈投资的深圳创成微涉及 DSP 芯片开发。谢谢！

30、公司股价近期波动较大，但从公司一季度财报和半年度

预计报可看出，目前股价对应公司估值属于低估。作为一名看中贵司业绩增长的价值投资者，近期已出现较大亏损，公司经营如确定没有其他利空，是否可以考虑采取回购公司股份以稳定股价。

回复：感谢您的关注和支持。公司目前生产经营一切正常，订单一如既往的饱满。针对您所说的建议，我会给董事会汇报。谢谢！

31、请问贵公司的主营产品相比其他公司最大的优点是什么？竞争优势体现在哪里？

回复：你好！公司经过 69 年积累发展，在规模、技术、质量、客户资源等方面形成了核心竞争力。具体如下：1. 公司产品类别齐全，涵盖传统发动机冷却部件、新能源冷却部件及模块、发动机节能降排部件、非发动机其他部件等。其中汽车水泵、排气歧管、涡壳产销量位居行业前列。近年来，涡轮增压器壳体产品持续放量，电子水泵产品发展势头良好。2. 技术研发优势。公司是国家高新技术企业，拥有国家级技术中心，并设有博士后科研工作站。公司致力于传统内燃机动力和新能源汽车热管理系统相关电控零部件的自主研发，为客户提供系统规划、零件设计、试验开发、系统控制集成和售后服务的全生命周期工程解决方案，打造先进可靠的发动机和新能源汽车智能热管理系统，满足客户的油耗和排放目标。报告期末，公司共获得专利 315 项，其中发明专利 108 项。3. 质量优势。公司严格按照“IATF 16949”管理体系要求开展质量工作，2014 年通过大众的 VDA6.3 过程审核，2016 年通过上汽通用汽车公司的 QSB 认证，2017 年通过福特公司的 Q1 认证，产品质量得到国内外知名客户认可。2019 年，组织策划了北美通用、上汽通用、北京大众、吉利、戴姆勒、上菲红、博格华纳、宁波丰沃、盖瑞特等 62 家顾客的样件、PPAP、量产阶段及年度例行审核共计 167 次，

发现问题及时改进，确保了客户各类审核顺利通过。4. 客户资源优势。公司产品销售覆盖全国市场，并出口美国、欧洲等国家和地区。在国内市场，公司拥有的配套客户主要是国内重要的整车企业和主机厂商，主要客户有上汽通用、上海大众、长城、通用五菱、奇瑞、吉利、宁波丰沃、潍柴、菱重等国内六十多家知名企业。在海外市场，公司主要客户有通用、大众、福特、德国道依茨、意大利菲亚特、美国康明斯、博格华纳、戴姆勒、盖瑞特、沃尔沃、PSA、三菱三方联盟等国际二十多家知名企业。截至 2020 年度末，公司现有客户 137 个，其中新能源客户近 40 余家。谢谢关注！

32、今年的业绩比去年如何？

回复：你好！公司今年的年度经营计划是营业收入 33 亿元，归母净利润 2.2 亿元。谢谢关注！

33、请问贵公司未来的增长在哪里？

回复：谢谢您的关注。公司当前依托传统业务产品为基础，稳健持续发展，全力开发电子水泵、热管理系统产品，将以开发此类电子系列产品为发展方向。

34、请问热管理系统的毛利率有多少？

回复：你好！公司 2021 年 1-5 月份热管理系统产品毛利率为 15.8%。谢谢关注！

35、请问成创微参股比例多少，成创微营收规模如何？

回复：你好！公司子公司上海隆邈参股成创微比例为 10%。截止 2020 年底，总资产 1.38 亿元，2020 年营业收入 1.12 亿元，净利润-610 万元。谢谢关注！

36、2019 年贵公司净利润出现了较大的下降，请问原因是什么，未来 3 年是否有净利润下降的风险？

回复：你好，公司 2019 年净利润下降的主要原因是中美贸易战导致的。根据目前情况，销售订单充足，未来 3 年的净利润增长可期。谢谢关注！

	<p>37、谢谢。做强做大，造福股民！ 回复：感谢您对公司的关注和支持。谢谢！</p> <p>38、关于 2018 年的员工持股计划，您互动回复的交易均价为 11.174 元/股，但 19 年的送转分红后股价已被稀释，请问具体的成本是多少呢？ 回复：感谢您的关注。2018 年的员工持股计划，当时集合竞价的均价为 11.174 元/股，现在单价需结合历年分红、融资成本等方面的情况，具体请持续关注员工持股计划后期相关公告。谢谢！</p> <p>39、请问公司在提高利润方面有哪些具体举措？ 回复：你好！1、公司积极开拓市场，除传统产品订单外，还要大力发展电子水泵、电子真空泵、温控模块和热管理系统等新能源汽车产品。2、加强内部管理，提高劳动效率，降低产品成本。3、控制传统产品投资，提高设备利用率。 谢谢关注！</p> <p>40、请问贵公司与特斯拉的合作始于什么时候，是否有意愿或是有措施来加强与特斯拉等新能源汽车公司的合作？ 回复：你好！敬请关注公司公告。谢谢关注！</p> <p>41、请问，目前公司股东人数多少？ 回复：你好！截止 2021 年 5 月 31 日，公司股东人数为 34800 多户。谢谢关注！</p>
附件清单（如有）	
整理日期	2021 年 6 月 8 日