

证券代码：002765

证券简称：蓝黛科技

蓝黛科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-010

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	线下参与机构及人员： 证券时报刘宝兴；机会宝雷晨昊、王红刚；黑体资产王兴涛；泊松资产刘浩、张明清；凯普乐资产唐韩；璟诚资产魏锋、夏良光；恒道投资徐兴华；灵坦投资刘晓乔；掌赢投资刘小华、唐金琼；民生证券庄延；中千投资许国阳、唐隆懿；华融联华资产周黎；百宜投资白启志；光大证券邵将 线上参与机构及人员： 西藏朴正投资李宗昊；天石资本孟冠雄；承田投资挚诚；鲲鹏华创王立峰；前海友道庄佳鹏；许晟资产邓林；正淄资产刘月茹；申万宏源周波；深圳联合创业张佳；天风证券陈乐音、周志巧；永安期货周露萍；长城国瑞证券尚煜；长瑞当代资本聂鹏；知钱王振
时间	2021年09月10日
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	董事、副总经理汤海川；董事、副总经理兼财务总监丁家海；副总经理兼董事会秘书卞卫芹；总经理助理吕丹。

投资者关系活
动主要内容介
绍

投资者问题及回复

1、参观了公司的平衡轴生产线，公司平衡轴 2020 年出货量是 12 万套，预计今年的出货量能够达到多少，这个业务大概毛利率是多少？

发动机平衡轴总成产品为公司 2019 年开发，当初的定位非常高，主要的目的是取代进口的产品，配置中国 2.0t 以上中高端的车型。去年实现了量产，整个出货量近 12 万台，今年到目前为止，已经突破 30 万，到年底的话，预计出货量大概是在 40 万到 50 万之间。单从这个产品的毛利率来看的话，在 20%左右的水平。

2、公司今天发了两个公告，一个是收购北齿蓝黛 21%股权？还有一个是收购台冠科技 0.32%股权？实际上这两个公司对公司来说已经是完全控股并表的，最终都是少数股权收购的意义在哪里？请介绍一下收购背景？

公司召开第四届董事会第十五次会议，会议通过的其中一个议案是关于公司收购控股子公司深圳市台冠科技有限公司的一个少数股东的股权事项，持股比例占台冠科技的 0.3235%。因为台冠科技是公司 2019 年 5 月并购的一个标的资产，当时少数股权由于某些方面的原因公司没有收购，现在对少数股权收购，主要是基于公司目前对整个触控显示业务板块发展前景看好，以及同时为了提升公司管理决策效率，把台冠科技变为公司的全资子公司，其收购行为符合公司长期发展规划。另一收购事项为收购北齿蓝黛股权，北齿蓝黛成立于 2015 年，当时成立的背景是为了依托北汽集团，其旗下的子公司北汽银翔，向其提供变速器总成产品。前两年北汽银翔系企业陷入经营困境，北齿蓝黛近两年没有什么业绩贡献，北京北齿是一家国企，其系北齿蓝黛的股东之一，持有北齿蓝黛 21%股权，北京北齿有意向转让该股权，公司出于对该公司整体资源整合以及对控股子公司提升管理效率的考虑，同意在价位适合的情况下收购该公司股权，从而直接和间接持有北齿蓝黛 100%股权。后续对该公司还需进行相关的资源整合。

3、给主机厂配套账期一般是多少？

主机厂汽车板块的信用期，主要是 90 天为主，少部分的为 60

天。

4、公司应付账款大概达到100多天，请问应付方有哪些？台冠科技上游面板应付账款情况？

应付账款构成包括三个方面，一是主要的材料，比如钢材铝材之类，二是配套供应商的材料，装配零部件，三为工程设备货款，上述三类构成周期有所不同，钢材铝材周期相对较短，配套件周期与销售的应收账款周期相当，但是设备信用期相对较长，其质保期多为一年，因此显得应付账款结构与应收账款不完全匹配。

台冠科技为公司触控显示业务的主要业绩贡献方，产品包括玻璃盖板、触控屏、触控显示模组总成，其应付账款方包括显示模组、玻璃、触摸屏生产原材料三类。问题提及显示模组部分主要是重庆台冠采购，重庆台冠去年开始量产，目前规模占比较小。

5、今年5月，公司通过了小康股份的供应商准入审核，请问公司目前对小康合作情况怎么样？目前公司在新能源汽车方面的订单情况如何？

公司跟小康的合作历史非常悠久，机构朋友提出的问题，可能主要是关心新能源板块，即金康板块，公司今年进入到金康新能源系统，公司已经在为其开发赛力斯 SEP 这个车型减速箱齿轴零部件，目前处于工装样件的交付阶段，预计在下个月有望实现配套。新能源板块是今后几年公司战略规划的一个重点，根据公司的战略部署，通过整个团队的努力，公司立足点起点相对来说较高，瞄准的是国内的一线客户，或者是独立的在国际上具有知名品牌的独立的配套供应商，像日电厂、吉利、法雷奥西门子等客户，同时公司也在持续拓展其他新能源高端客户。目前公司正在扩建新能源车间，预计今年11月底启用。相信在今后几年新能源业务将会快速增长。

6、二季度公司营收达到8.53亿元，同比增长了50.14%，为公司成立以来的最高的一个情况。请问公司业务大幅增长的核心驱动力有哪些？未来业绩高增长和延续性如何？公司对2021年全年的业绩展望是怎么样？

（一）公司2021年上半年营收16.20亿元，同比增长91.77%，其中二季度营收达8.53亿元，同比增长50.14%。公司业绩贡献来

自于公司两大业务板块,触控显示业务和动力传动业务板块。

(1) 触控显示业务板块。2021 年上半年主营业务收入为 11.92 亿元,同比增长 95.37%。从触控显示行业看,随着智能手机、平板电脑、车载移动终端等智能终端产品的普及推广,全球触摸屏产品和技术发展突飞猛进,产业规模不断提升。短期看,疫情使全球范围内线上办公、远程教育、居家运动人数大幅增加,刺激了包括平板、笔记本电脑、运动器材等中大尺寸触控显示产品需求增长迅速,行业景气度提升。中长期趋势下,消费电子类产品增长稳健,而汽车智能化是未来发展趋势,车载触控显示的应用未来将成为高增长的动力来源。

从行业到公司,尽管触控显示行业竞争激烈,但公司在细分市场仍保持了良好的成长性和持续盈利能力,主要为公司坚持差异化竞争战略,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;公司有良好的客户基础,公司致力于将全球领域领先厂商作为重点开拓客户,凭借优秀技术工艺水平、生产能力、产品品质、售后服务及交付能力等通过了严格的国内外知名企业供应商认证考核,进入其合格供应商名录,公司现已成为亚马逊、群创电脑、京东方、富士康、康宁、广达电脑、仁宝工业、华勤通讯、华阳电子等行业内知名企业的供应商,产品最终应用于国际知名品牌电子产品,如亚马逊平板、联想笔记本、宏基笔记本、华硕笔记本、微软平板/笔记本等,产品定位较为高端。知名客户群体和良好口碑的积累为公司在未来开拓市场、获取订单方面赢得竞争优势;子公司重庆台冠布局触控显示一体化模组生产基地,产线不断增加,产能产量不断提升,同时与子公司台冠科技形成上下游完整的触控产业链,一体化布局深化,可以为客户提供一站式触控解决方案服务,满足客户的任何尺寸/叠构的量产需求。完整的产业链布局,使得产能利用率提升,成本进一步得到优化;公司抓住汽车智能化热潮,依托良好的客户资源优势,通过与国内知名车载屏供应企业深度合作,开发高附加值的大屏/双连屏等车载触控显示模组,不断提升车载触控业务,加快公司汽车智能化领域的业务布局。

(2) 动力传动业务板块, 2021年上半年主营业务收入为4.28亿元,较上年同期增长82.42%。

汽车工业是我国国民经济的支柱产业之一,截至2020年度,中

国汽车产销已连续十二年蝉联全球第一。根据中国汽车工业协会数据统计，2021年上半年，国内乘用车、商用车、新能源产销均有不同幅度增长，创历史新高。三大板块同时发力，尤其是新能源汽车的迅猛发展，给汽车行业注入了新的发展动力。汽车行业从短期来看，国内汽车市场在复苏，但基础仍不稳定，仍然受芯片短缺、疫情、原材料波动等诸多因素影响；从长期来看，随着中国经济的发展，中国潜在汽车消费需求仍然巨大，中国中长期汽车市场仍拥有增长潜力，特别是新能源汽车的迅猛发展，为汽车工业提供配套的动力传动部件仍有较大的发展空间。

从行业回到公司，作为汽车动力传动部件配套供应商，公司紧跟产业发展趋势、市场复苏机遇，持续加大研发投入，进一步推进客户结构调整和产品转型升级，除持续巩固现有动力传动总成及零部件市场外，积极开拓汽车发动机平衡轴总成及零部件、微小型商用车AMT总成及齿轴零部件、新能源减速器及新能源系统零部件等市场，扩大了市场规模。近年来，公司在“四个三客户战略”的指引下，客户由服务国内自主品牌为主，逐渐转型为与国内一线自主品牌、独资、合资等代表产品发展方向性和引领性的客户合作，公司目前是上汽集团、一汽集团、丰田汽车、吉利汽车、长城汽车、北汽福田、中国重汽、比亚迪、南京邦奇等多家知名企业动力传动部件供应商，提升了公司可持续发展和市场综合竞争力。

（二）展望未来，受益于行业发展趋势及下游客户发展，随着公司品牌大客户及优质服务战略的推进，公司投资项目落地，各业务板块新品陆续量产和现有产品规模的不断扩大，公司将得到持续稳健发展。

（三）公司董事会编制了公司2021年财务预算报告，根据预算报告显示，预计公司2021年实现营业收入近31亿元，归母净利润为1.69亿元。从上半年公司经营业绩情况及目前各业务板块现有订单情况看，预计年度财务预算目标能够完成，具体经营情况以年度财务报告为准。

7、通过现场参观，看到新能源减速器生产线看起来比其他生产线短，是否减速器生产相对简单？新能源减速器门槛是否较高？公司是否从减速器扩展到减速器总成板块？

新能源减速器相对于其他的传统变速器来说,看似结构比较简单,零件数量大幅减少,核心传统零部件为4个品种,零件比原传统的变速器大概减少70%左右,但是它的门槛并不低。因新能源随着电机技术的发展,传统的发动机转速一般大概在六七千转,新能源减速系统目前发展的技术已经达到接近14,000~18,000转,甚至于往2万方向发展,因此高转速齿轮尤为新能源减速器一大门槛,而且传统的新能源车型,尤其是纯电,对驾驶的舒适性、噪音要求非常高,对齿轮精度已经颠覆了对传统零部件的认知,公司在此方面进行了一定的技术储备。

公司具备新能源减速器总成的设计能力,同时具备零部件的设计制造能力,在关于新能源减速器产品上,公司采取两种策略,一种是对国际知名企业,采用联合设计方式方法,如法雷奥西门子,公司实施战略合作联合开发设计,提供总成产品服务;第二种向国际国内一线品牌客户供应新能源减速器零部件,最终应用于国内一线品牌主机厂。因此新能源产品规划上,公司是总成加零部件两条腿同时走。

8、公司除目前的中控屏,是否有其他在智能座舱方面的业务规划?

目前触控显示车载业务主要是做的单品,跟国内知名车载屏企业合作。未来公司拟向车载中控、车载仪表总成方向发展。

9、近期公司股东减持较多,公司如何看待?

大股东减持股份为其根据自身经营方面的需要,或者是自身资金方面的需求进行其减持行为。作为上市公司,我们能够做的是,让其依法依规减持,且作为持股5%以上的股东,根据相关规则,其减持事项需履行相关的信息披露义务。减持股份属股东个人行为,上市公司应督促其合法合规减持股份。

10、未来公司资本投入的大概额度范围是多少?

公司资本投入需与公司发展战略、行业发展趋势相匹配,进行有的放矢的投入。动力传动业务板块公司扩建新能源车间,侧重于对新能源减速器及传动系统零部件制造设备及流动资金的投入;发动机平衡箱新增产能投入。

触控显示业务，目前在已形成一定规模效应基础上，公司已经布局盖板玻璃、Sensor 和显示模组生产线，以契合触摸屏行业中大尺寸、轻薄化、触控显示一体化趋势。为顺应行业发展趋势，以及客户对相关产品产能的需求，子公司重庆台冠触控显示一体化模组生产基地项目截至目前已有 6 条生产线投入生产释放产能，7 线目前建设中，计划 2022 年投产，未来还将根据市场状况进一步扩大投资新增生产能力，该项目未来主要为车载显示屏及大尺寸显示模组生产线的投入。台冠科技目前产能较为饱和，未来除对部分旧设备进行更新换代外，根据市场需求适当对大尺寸显示项目设备的投入。

11、长安是重庆本土整车厂，公司与长安有合作吗？

长安为地处重庆本地比较重要的国有企业，其动力总成尤其是变速器由其体系内企业青山公司供货，属于体系内供货，公司未有合作。目前就发动机平衡轴业务，公司正为长安开发新一代发动机平衡箱总成，目前在开发阶段，顺利的话明年有望量产。

12、平衡箱总成从送样至量产周期大概需多长时间？

平衡箱总成的开发周期在于客户开发的整个发动机成熟度。如全新打造一款新型发动机，它整个开发周期大概在两年左右，公司平衡箱总成开发周期跟发动机开发周期同步，目前长安配套的发动机估计为一款较为成熟的发动机，开发周期相对较短，一般情况下开发周期大概在 6 个月-8 个月左右。但整个开发过程中有很多不确定因素，前述所述的周期只是一个正常开发周期。

13、上半年全球大宗商品及面板持续涨价，然公司毛利率水平反而持续上升，请问盈利能力不降反升的原因是什么？公司采取了哪些举措对冲上游材料及配件涨价带来的成本压力的？公司对未来毛利率水平的预判是怎么样的？

2021年上半年，触控显示板块毛利率比上年同期增长4.16%，动力传动板块比上年同期增长8.68%。主要原因为：（1）公司经营规模同比增长摊薄固定成本，如动力传动业务固定成本占比较大；（2）产品结构调整。玻璃盖板于2020年下半年开始大批量生产，该产品毛利相对较高；重庆台冠显示模组也于2020年下半年开始大批量生产，去年同期毛利非常低，今年上半年相对较高。（3）动力传动板

块，一方面经营规模上升，另一方面近年来进行了产品结构转型升级，2019、2020年开发的新产品，如平衡轴总成市场竞争力较强，毛利更接近行业水平，使得毛利有所提升。

面对上游材料及配件涨价对公司毛利的影响，触控显示板块，公司及时将上游涨价情况向下游客户反馈，调整产品价格；动力传动板块，尽管下游客户对价格调整相对迟延，但公司坚持从工艺、料损、质量等方面进行成本控制工作。

未来，触控显示板块公司将持续关注采购价格波动，及时与客户沟通调整产品售价；动力传动板块，公司已积极与客户沟通价格调整事宜，根据目前沟通情况，预计产品将根据主要材料价格波动调整终端产品价格。因此预计未来公司产品毛利能有所保障。

14、台冠科技出口业务占比较高，目前汇兑损益较大，是否采取相关措施规避以增加收益？

公司在2020年开展了远期结售汇业务，约2000万美金，今年公司对冲了部分汇兑损失的影响。

15、公司因为历史原因形成了对一些客户的减值情况，请问收回情况怎样？

力帆体系客户司法重整后以现金结合转增股票方式进行了抵偿，以15元多价格转股，按照当时的方案回收率在30%左右；四川野马体系客户的货款纠纷案件，公司积极通过司法等各种手段催收，并达成调解协议，从2021年半年报的数据反映，公司已经收回部分货款，后期对方已同意支付，但需公司继续抓紧落实。对众泰体系客户公司已提起诉讼，其已进入破产重整阶段，但截至目前仍没有具体的重整方案，因此该部分债权目前尚无任何进展。

16、请问公司在盖板与触控这块的应用领域是哪些？笔记本电脑等产品大致的占比是多少？盖板的主要客户？sensor 传感器目前的利润率情况和销售情况。

公司在年报、半年报中对触控显示业务的产品有清晰表述，主要为触摸屏、感应器、触控显示模组、盖板玻璃、车载触控屏等。产品主要应用于平板电脑、笔记本电脑、工控终端、车载中控等相关领域。目前公司产品大部分为消费类的电子产品，如平板电脑、

	<p>笔记本电脑、运动器材等，这几大产品几乎占到触控显示业务的90%左右。</p> <p>关于盖板玻璃的主要客户，公司2019年下半年开始启动CNC玻璃盖板生产线建设，2020年下半年开始进入大批量生产。盖板玻璃产品一是应对自身的需要，用于生产模组总成；还有一部分是应对部分终端客户，最终都应用到国际的一线品牌产品上，比如亚马逊、谷歌、联想、微软等，其为通过中间的客户最终用到这些电子产品上。</p> <p>触摸屏销售和毛利情况在公司2021年半年报里面有反映。触摸屏销售收入占触控显示业务的10%左右，毛利近25%。上述销售及占比为对外销售部分，内部消耗部分不在统计之列。</p> <p>17、公司近年研发支出持续大幅上升，请问公司上半年研发支出的主要方向有哪些？有何最新的研发成果？未来研发预算的主要配置方向是什么？</p> <p>(1) 公司研发支出主要聚焦于两个业务板块。上半年，触控显示业务研发支出为4222.04万元，主要为公司加大对车载类项目和大尺寸项目的研发投入，相继开发了大屏/双连屏车载触控显示模组、数十款平板电脑玻璃防护盖板，运动器材高清大尺寸触控显示一体化全贴合模组等系列产品，有效满足市场需求。动力传动业务板块研发支出2201.19万元，主要为加大对新能源项目、发动机平衡轴、变速器总成、商用车AMT总成项目的研发投入，持续开发多款平衡轴零部件、新能源减速器、电机轴、减速器齿轴、商用车AMT总成等系列产品。</p> <p>(2) 未来公司将围绕发展战略持续研发投入，推动公司大尺寸触控显示、车载触控业务、新能源产品、发动机平衡箱、商用车AMT总成等业务及其他新拓展业务的进一步发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期：2021年09月10日	