

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：2021-006

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 (电话会议)
参与单位名称及人员姓名	开源证券股份有限公司：邓健全 博时基金：陈鹏扬 创金合信基金管理有限公司：王鑫 国投瑞银基金：马柯 交银施罗德基金管理有限公司：杨金金 平安基金：莫苻 浦银安盛基金管理有限公司：华冉晨 融通基金：刘申奥 新华基金：蔡春红 信达澳银：童昌希 银华基金管理有限公司：罗婷 中欧基金管理有限公司：王建礼 中邮基金：张迪 嘉实基金：鲍扬
时间	2021年10月25日(星期一) 15:30-16:30
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	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 财务管理部副部长：董华超 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

一、双方沟通交流：

问：今年整个重卡行业波动较大，上半年重卡销量创了新高，下半年开始，8月9月同比可能都是50%以上的降幅，请您从公司的角度，对于未来销量企稳或反弹的情况分享下看法。

答：关于重卡市场，行业内目前普遍认为2021年全年应该在140万辆到150万辆左右，因为上半年就完成了104万辆，第三季度只完成了18万辆多一点，第四季度可能会回升一些，因为年末一般是各个主机厂和整车厂冲量销售的时间，所以情况会有所好转。我们公司的情况具体可以参考刚刚披露的三季报，天润环比只下降30%左右，同比下降不到18%，回落的幅度低于市场情况，净利润与去年基本持平。

明年整个重卡市场我们预计总量不会剧烈下滑，长期来看我们认为中国重卡行业还是比较乐观的。

首先中国的经济向国内倾斜做了一些新基建或者基建，这对于重卡行业是非常重要的支撑，其次还有物流运输模式的转变和运营方式由个体运输向集团运输的切换等，这些都是国内增长的契机。另外，轻卡和出口也是公司新的增长点，受疫情控制改善影响，明年公司出口业务会逐步恢复，从中国重卡对外输出产能这个角度来看，在未来，中国重卡企业走出国门开发俄罗斯市场、中亚市场、非洲市场以及中东市场的时候，势必也会为行业带来新的机遇。

问：刚刚提到公司传统业务三季度情况好于市场，可以分析一下原因吗？

答：从订单的角度看，首先是轻卡蓝标国五切换国六的政策导致整个轻卡行业趋势向好，公司轻卡产能满负荷生产，提供了较多的订单。连杆的情况类似，加之工程机械大机曲轴的订单饱满，都为三季度整体营收贡献了不少业绩。其次，由于上半年重卡订单特别饱满，而我们因为产能问题有部分订单未及时完成，基于公司和一些主要客户的长期协作关系，我们的供货比例是相对固定的，所以上半年没能供应的订单下半年会被陆续补上，这样也缓解了市场回落带来的部分压力。

从利润率的角度看，我们的毛利率没有下降，净利率增长幅度也比较大，其中毛利率增长的主要原因是受

原材料成本管控初见成效的影响。

从去年 10 月开始，大宗原材料开始涨价，我们采用了提前采购并囤积至少一个季度的钢材的方法消化了一部分涨价带来的影响。同时，我们还通过一系列技术工艺上的研发和改进，在原材料替代方面取得了相应成果，大幅降低了原材料成本。这样综合多种成本管控手段，才取得了毛利率上升的成绩。

另外，关于净利率增长的原因，主要是因为我们上半年集中发货导致销售收入数额较大，所以应收账款余额也比较大，大约在 17 亿左右，而三季度恰好是货币回笼的时间，所以整个三季度应收账款的数据下降就比较大，我们之前按照会计政策提取的应收账款坏账准备就有了部分冲回，以上这两个原因共同促成了净利率增长的情况。

问：请问三季度空悬业务是否有增长？

答：三季度空气悬架的营收为 5200 万左右，因为重卡行业在三季度处于淡季，再加上今年国五国六切换，导致重卡上半年有集中销售的情况，所以整个三季度的产销要相对低一些。

问：关于公司在空悬业务市场的各个细分市场，公司是如何布局的，重心主要在哪一块？

答：首先是半挂车空气悬架方面，我们在危运品和仓栅栏板等法律法规强制要求的产品类型上已经布局；在橡胶悬架方面，我们也已经和相关客户报价完毕，部分已经实现小批量。总体看来，我们用铸造代替焊接，既实现了轻量化，又降低了成本，市场反馈较好，优势明显。乘用车方面，我们拜访过的一些客户表现出的意向都比较明晰，有的可能要到公司进行进一步考察。

同时，我们也正在进行研发人员和生产设备的调整，从而适应快速变化的市场和政策，现阶段我们的工作重心还是法律法规强制要求的商用车部分，未来我们将以商用车为基础，乘用车作为储备，结合市场情况进行发展。

问：请问半挂车空气悬架的市场空间及毛利情况如何？

答：根据目前的市场情况，一年的需求量大约在二三十万辆车左右，如果实现量产，半挂车空气悬架的毛利基本会在 25%左右，等后期增量后，再加装电控系统，利润应该能够达到 30%左右。

问：请问半挂车悬架的空气弹簧自产还是外购？

答：空气弹簧的整个总成装配是我们自己装配的，但气囊中一些部件我们是外购的。

问：请问重卡加装空气悬架的比例如何？

答：国外目前是 85%左右，考虑到中国幅员比较辽阔，而且南北温度差异比较大，地形复杂多变，行业专家一致认为在国内重卡最终的普及率会在 50%左右。半挂车方面，业内认为最高应该在百分之八九十的比例。但目前，国内重卡空气悬架系统的渗透率只有 5%左右。

问：请问公司在乘用车空气悬架产品中的零部件自制率情况如何？

答：乘用车空气悬架主要包括三大部分，控制器、传感器和执行器，其中高度传感器和供气单元我们主要外购，其他的基本自制。目前，气囊和控制器之类的我们可以实现自己生产，但前期由于量少，我们一般先自己做软件硬件的开发和设计，然后委外加工生产。

问：之前配备空气悬架的乘用车价格大多在三四十万元以上，那么我们就乘用车空气悬架准备拓展的目标车型大概在什么样的价格区间呢？

答：目前就国内形势来看，很多新能源车的悬架系统是从油车直接转变过来的，但由于电池重量增加了一吨左右，适应传统油车的螺旋弹簧无法适应新能源车的重量，所以后续空气悬架很有可能成为新能源车的一个标配。经过我们与客户的沟通，市场上十五万元以上的新能源车型就有可能搭载空气悬架。

另外，现在很多造车新势力都在投入无人驾驶和智能驾驶相关的项目，这个方向势必配备更多的传感器和摄像头，可以探测到五米到十五米左右的路况，如果结合空气悬架，就可以提前调整悬架的高度、阻尼和刚度

	<p>等，一旦实现有效融合，对于车辆的舒适性、稳定性和安全性都会有很大的提升。</p> <p>问：请问乘用车空气悬架在国内市场的空间及未来的走势如何？</p> <p>答：目前公司开发的乘用车空气悬架主要有四大平台，第一类是单纯高度可调的空气悬架；第二类是四点空气悬架；第三类是 CDC 平台；第四类是主动式空气悬架。这四大平台在国外目前总共占比是百分之四十到五十，如果对比到中国的话，就会有大约一千万台车子，保守按批量之后每套 6000-8000 元的价格来计算，也有几百个亿的市场，所以市场规模还是很大的。</p> <p>问：请问贵公司现在和乘用车厂商对接的过程中是主供系统，还是会以供应部分零部件为切入口进入体系？</p> <p>答：目前这两种状态都有，有需要整个系统的，也有要核心零部件的，但整个系统目前我们谈的比例要高一些。</p> <p>问：之前您提到过空气悬架在商用车的应用上可以有效降低自重，请问在乘用车方面，空气悬架可以减重多少？</p> <p>答：乘用车和商用车情况不同，由于增加了电动气泵和分配阀之类的零件，反而有可能增加整车重量。因为它主要的作用还是体现在提高舒适性、安全性以及智能化方面的应用前景上，所以对于整车减重贡献不大。</p> <p>二、其他事项 无</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 10 月 25 日