

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：2022-002

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 <u>（电话会议）</u>
参与单位名称及人员姓名	<p> 广发证券：张乐、周伟；新华资产管理股份有限公司：朱战宇；光大保德信基金管理有限公司：詹佳；建信基金管理有限责任公司：牛兴华；长安基金管理有限公司：肖洁；嘉实基金管理有限公司：谢泽林、刘杰；交银施罗德基金管理有限公司：刘鹏；金元顺安基金管理有限公司：侯斌；先锋基金管理有限公司：杜旭；东海基金管理有限责任公司：胡德军；鑫元基金管理有限公司：李彪；海富通基金管理有限公司：范庭芳；太平资产管理有限公司：赵洋；中银国际证券股份有限公司：李娜；先锋基金管理有限公司：杨帅；万家基金管理有限公司：况晓；汇安基金管理有限责任公司：沈锦婷；农银理财有限责任公司：阮欣怡；农银汇理基金管理有限公司：左腾飞；太平洋资产管理有限责任公司：恽敏；中再资产管理股份有限公司：赵勇；中国东方资产管理（国际）控股有限公司：吴一新；宝盈基金管理有限公司：李巍宇；上海甬兴证券资产管理有限公司：牟卿；国泰基金管理有限公司：胡运昶；招商证券资产管理有限公司：李龙峰；长城财富资产管理股份有限公司：胡纪元；上海国际信托有限公司：陆方；北京源乐晟资产管理有限公司：洪李斐轩；长江证券（上海）资产管理有限公司：姚远、吴启芸；西藏中睿合银投资管理有限公司：叶芷麟；长盛基金管理有限公司：张君平；合众资产管理股份有限公司：李志磊；华福证券股份有限公司：戴启明； </p>

	<p>西部证券股份有限公司：翟伟；国信证券股份有限公司：自营-闵晓平；博时基金管理有限公司：陈鹏扬；西部利得基金管理公司：林静；华润元大基金管理有限公司：哈含章；上海盘京投资管理中心（有限合伙）：肖金和信达澳银基金管理有限公司：沈熙</p>
时间	2022年3月15日（星期二）8:30-9:30
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	<p>董事、董秘、副总经理、财务总监：刘立 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</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司简介： 公司董事会秘书刘立女士就公司发展情况、经营情况及其他情况进行简要介绍，并对公司2021年年度报告进行简单解读。</p> <p>二、双方沟通交流： 问：去年重卡行业下滑明显，但天润的收入整体来看是微增的，请展开讲一下其中的主要原因。 答：2021年的重卡市场由于国五国六的切换完成，下半年市场需求下降明显，但公司由于和客户粘度高，上半年由于产能不足而丢失的订单，在下半年都按照约定比例进行了补足，所以公司全年订单都有保障。 同时，在全年原材料涨价，动力费和运费都增长的情况下，公司采取了有效措施进行应对，比如通过积极同客户洽谈来共同承担来成本压力，同时进行公司内部工艺技术革新，降低原材料成本；其次，我们还从管理模式切入，持续开展降本提效活动。最终，公司通过多种方式结合有效降低了各种不良影响，实现了收入和利润的整体增长。</p> <p>问：2022年大家对整个重卡市场的预期也不太高，公司会对此做出怎样的应对，传统业务方面会有什么样的规划？ 答：行业内对2022年重卡市场的初步预计是120万辆左右，全年态势可能呈现前低后高，并且显现一定</p>

波动。天润的传统业务同客户粘度高，合作稳定，存在比例锁定的供货模式，具备平滑市场和订单波动的能力。

21年下半年，公司着手投建了4条曲轴和1条连杆产线，本次产线建设完成之后，公司产能可以满足市场规模130万的对应产能需求。这样22年以后，即使市场后续再度爆发，我们也能够从容应对，整体的收入端和订单的饱和度相对不会那么紧张。

另外，公司业务未来的增长点还有出口业务和轻卡业务。轻卡市场受国五国六切换、蓝牌轻卡等政策因素的影响，未来三年内可能增长明显，将会带来大量的市场机遇。公司会利用技术和研发优势，积极开发新客户，提升轻卡产品的市占率。出口业务方面，自2020年以来受疫情影响萎缩较大，但是2021年已经有所恢复，且在此期间，公司从未停滞过与客户的接洽和联络，所以未来有望进一步增长。

问：年报显示公司空气悬架业务产生了两亿多的收入，应该主要是商用车产生的，请问目前公司商用车空气悬架业务进展如何？

答：商用车目前是支撑公司近两年收入的主要部分，经过了一段时间的运行，现在已经有了部分客户，其中一些已经开始进行批量，还有一些正在进入。目前，各方面都在有序推进。

商用车空气悬架主要包括半挂车悬架、底盘悬架和驾驶室空气悬架，整体来说，收入占比较大的还是驾驶室悬架和半挂车悬架。由于目前半挂车市场存在政策强制推行的情况，所以需求比较旺盛。

橡胶悬架的产品已经在市场上已经运行几年，具备减重、免维护和性价比高的特点，在工程机械领域应用广泛。这个板块我们也有固定的客户进行供货，还有一些新开发的客户已经在提供样件，这是我们空悬收入的一个重要部分，同时也是我们具备技术优势的一个部分。

还有驾驶室悬架也是今年我们主要业务收入的组成部分，目前驾驶室空气悬架的市场渗透率比较高，已经达到了80%-90%，市场接受度高。我们还有一些针对半挂车和底盘空气悬架供应的部件，也占了销售收入不小的比例。以上是我们商用车空气悬架业务的一个整体情

	<p>况。</p> <p>问：请问公司空气悬架乘用车客户开发情况如何？</p> <p>答：乘用车目前主要处在市场和客户的开发阶段，其实去年下半年我们就已经有两个客户到了最后阶段，但由于现在威海和全国多地的疫情比较严重，封控情况导致大家只能通过线上进行沟通，所以项目有些延后。</p> <p>现阶段，整个乘用车空气悬架市场都处于技术研发和技术交流的的阶段，公司正也与很多客户在交流接触中，但由于疫情的影响进展有些缓慢。我们也希望这一波疫情能尽快结束，这样后面我们也能有一些清晰的结果或者进展落地的情况。</p> <p>问：关于电控转向方面的战略合作框架是否有新的进展？</p> <p>答：1月10号发出战略框架协议公告，目前双方共同成立的小组对国内市场进行深度调研和合作意向洽谈。未来会做出具体的设计方案，再进行细节上的商讨。</p> <p>问：公司由曲轴连杆到悬挂-电控赛道，未来业务协同的战略规划是怎样的？</p> <p>答：目前切入的是智能悬架领域，作为未来整车最为重要的部分之一，无论是商用车还是乘用车都有自己的计划在进行推进。目前我们作为一个牵头单位，在国家成立的智能悬架标准制定小组，参与标准的制定工作。未来整车的发展方向是智能底盘或是滑板底盘。智能底盘主要分为智能悬架、智能转向和电池板块。智能汽车作为未来发展方向，目前我司已经走到智能悬架，下一步是切入智能转向系统。</p> <p>三、其他事项</p> <p>无</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年3月15日