

常州腾龙汽车零部件股份有限公司

关于 2022 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、 本次业绩说明会召开情况

常州腾龙汽车零部件股份有限公司（以下简称“公司”）2022 年半年度业绩说明会于 2022 年 9 月 2 日 15:00-16:00 在中国基金报-机会宝网上路演中心以网络平台在线交流的形式召开。公司董事长、总经理蒋学真先生，财务总监徐亚明先生，董事会秘书蒋森萌先生出席本次说明会，就公司 2022 年半年度经营业绩等具体情况与广大投资者进行了沟通交流。

二、 投资者提出的主要问题及公司回复情况

本次业绩说明会上，投资者提出的主要问题及回复如下：

1. 2022 年上半年，公司主营业务收入中，热管理系统、EGR 系统、汽车制动系统零部件均实现两位数增长，能否介绍一下具体情况？

汽车热管理系统业务占收入比重超过 60%（热管理系统业务绝大多数面向乘用车客户），为收入和利润主要组成部分。热管理系统业务今年上半年实现营收 6.36 亿元，同比增长 24.65%。公司进入热管理行业 20 余年，此项业务也是公司基本盘业务，凭借客户资源的积累以及产业链优势，借助新能源车发展的契机，今年得到快速发展。此外近年来公司通过持续加大研发投入，产品种类得到进一步拓展丰富，部分新产品陆续通过客户验证，并完成产线安装调试具备量产能力，目前已形成以热管理管路系统为基础，多品类单品发展较为完善的产业链布局。

EGR 系统业务，上半年实现增长 17.58%，为公司业绩提供收入和利润的双重保障。汽车胶管业务主要在子公司北京天元生产，面向客户主要为商用车客户，2022 年 1-6 月国内商用车销量为 169.9 万辆，同比下滑 41.1%，其作为主机厂一级供应商，整车销量为影响业绩的重要外部因素，商用车市场同比下滑为北京天元

收入下滑的重要原因。整体上公司今年上半年收入实现同比增长 8.18%，将持续关注下半年整车产销情况。

2. 利润同比下滑的原因，后续有什么改善措施？

（1）公司主要原材料为铝，A00 铝锭价格今年上半年整体维持震荡，同比仍处于相对高位，对于利润的同比影响较大；（2）外部环境方面，上半年受疫情及俄乌战争影响，国内外整车产销有一定波动；（3）胶管业务主要面向商用车市场，商用车市场同比仍相对比较低迷。

今年二季度整体的盈利情况，环比分析毛利率维持小幅增长，营业收入受到上半年疫情带来的整车产销波动、俄乌战争影响，二季度收入环比下降 10%；归母净利润环比下降 1.58%，盈利能力回升，具体情况如下表：

项目	2022 一季度	2022 二季度	环比变动
营业收入（万元）	56,258.98	50,629.67	-10.01%
毛利率	22.30%	22.38%	
归属于上市公司股东的净利润	2,776.25	2,732.35	-1.58%

公司在去年年报及一季报业绩说明会上提到：“一季度是铝价同比相差最大的季度，随着铝价走势相对平稳，对利润同期对比影响会越来越小”。在铝价维持相对稳定的前提下，毛利率的同期波动会越来越小。从公司实际业务表现看，一季度毛利率同比变动减少 8.02 百分点，二季度同比变动减少 4.95 百分点，说明随着铝材价格逐步进入稳定区间内，公司整体盈利能力环比改善，未来将继续关注铝材价格，在保证价格联动机制有效运行的基础上，做好主要原材料价格应对措施。

其他措施方面，公司于今年上半年开展多项增效降本措施。费用比率方面，主要费用比率除研发费用同期无明显变动，其他相对弹性的期间费用比率均有一定程度下降，增效降本措施起到较为明显的效果。

3. 对于未来原材料价格的看法，铝材价格今年回落是否会对公司业绩起到积极作用？

公司热管理系统管路业务主要原材料为铝，大宗商品价格受宏观经济环境、市场行情、供需关系等多重因素影响，其价格波动也会对公司产品毛利率水平产生影响，公司目前通过与主要供应商建立长期稳定合作关系，形成稳定的供货渠道，并根据铝价走势情况及时调整公司原材料采购、库存等方面管控措施。



数据来源：同花顺 IFND

从上图 A00 铝锭价格走势可以看出，去年三季度持续上涨，四季度稍有回落。今年上半年同期对比处于相对高位，整体接近去年下半年平均水平，故毛利率同比相对承压。结合近期走势，7 月份铝锭价格相比上半年继续小幅回落，随着上游供给提升，原材料价格逐渐回归理性区间，利好中游零部件企业毛利率回暖。公司将借此为契机，继续做好存货日常管理工作，保证整体毛利率的基本稳定。

4. 公司在公告文件中提到发展策略向新能源车倾斜，公司产品具体怎样依新能源车受益，又在新能源车产品做了怎样的工作？

据中汽协数据，新能源车 2022 年 1-6 月累计生产/销售 266.1/260 万辆，同比 +118.2%/+115.0%，1-6 月累计渗透率为 21.56%。

今年上半年新能源车市场维持快速发展势头，公司作为热管理系统起步较早的供应商，产业优势较为明显，新能源车产品技术积累较为深厚。同时新能源乘用车热管理系统相比传统燃油车单车价值量大幅增长，汽车电动化浪潮给公司发展和转型带来积极的变化，公司已由简单的为客户提供产品发展到能以客户为中心提供整体解决方案，正被全球范围内越来越多的主机厂商肯定和认可。

公司通过资源配置上向新能源车业务倾斜，实现客户结构及产品结构持续改善，将进一步驱动公司整体盈利能力。公司将继续加快推进新品研发进程，不断完善热管理产品矩阵，深度挖掘新能源车这一充满活力的市场。2021 年新能源车产品收入占热管理系统收入比重约在 30%左右，预计今年全年该比例将能进一步提升。

5. 半年报中，看到公司用“逆境中求发展，静待行业转暖”来形容天元的业务，

请问天元现在运营过程中，遇到哪些问题，公司又通过哪些举措来度过难关？

据中汽协数据，今年上半年国内商用车销量为 169.9 万辆，同比下滑 41.1%，商用车行业表现较为低迷，主要由以下几种因素导致：国内上半年疫情叠加物流运输受阻、宏观经济下行导致商用车购买意愿减弱，销量下滑；柴油车在 2021 年 7 月 1 日起全面实施排放新规，国五标准车辆去库存透支市场需求，以及油价高企影响下游商用车需求。

北京天元业绩主要受上述外部因素影响，自身经营并未出现市场份额或产品竞争能力下降等不利变化，上半年工作重点在于逆境中求发展。报告期内，北京天元在做好业务、资产、人员等方面深度整合的基础上，积极提高运营效率，充分利用销售资源、不断挖掘潜在客户，加快业务拓展及产品研发步伐，努力克服商用车市场波动带来的外部环境挑战。伴随国务院出台的稳经济一揽子政策措施，明确启动编制国家重大基础设施发展规划，扎实开展基础设施高质量发展试点，将有利于促进商用车市场回暖。

6. 近期产能如何，下半年订单整体情况是怎么样？

上半年疫情过后汽车产业保供稳产措施见效，生产已回归正常轨道，叠加中央及地方密集出台各项汽车消费刺激政策力度较大，带来的增量效应开始显现，汽车产业作为全年稳增长的重要抓手，近两个月汽车产销量呈边际改善趋势。

从公司目前产销情况，于主机厂而言 7 月份通常是整车销售淡季，进入 7 月以来，随着主机厂补产能工作开展，尽管公司提前进行了相关研判和产能组织协调，产能供应仍受到不小的挑战，今年整体淡季不淡。公司也加紧做好产能保障工作，在应对好供电紧张的前提下，通过提升班次及生产效率，提升自动化程度等措施，坚决做好向主机厂保供的重要工作，努力做到按期保质的完成交付。

7. 产能情况后续如何规划？全年预期进展情况是否顺利？

公司目前正在建的产能正在加紧施工建设，设备陆续到位，预计在年内产能将有一定程度缓解。其余待建产能将依据市场情况及投资规划陆续展开。

随着新定点不断突破、客户不断发展，公司中长期发展方向及成长空间较为明确，同时国产自主品牌份额不断攀升，零部件国产化进程也在加快，将有利于公司业务拓展。在上半年面临疫情及海外局势双重考验的情况下，热管理系统主业仍维持接近 25% 增长，进入 7 月份以来，产销数量受下游消费提升环比增加，结合大宗原材料价格及海运费下降、汇率变动的市场背景，以及公司内部经营管

理精细化严控费用比率，公司对全年业绩目标有信心，并将努力挑战更高的目标。

8. 员工持股计划考核期为 2022-2024 年三年，其中，营收和归母净利润的三年目标增长率分别为 20%/40%/60%，请问公司实现该战略目标的举措是什么？

公司实施的员工持股计划中，比较有创新的设置了两套解锁条件：（1）业绩方面对收入和利润的双重考核，大约 20%年均复合增速（具体以已公告草案中指标为准）；营收和利润双指标的考核机制，要求事业部注重成本控制，考核职能部门费用控制，同时采取人员优化，生产效率提升等措施；（2）对于腾龙研究院，则单独考核新产品开发，以及主机厂新增项目定点以及量产收入情况，该项解锁条件是针对公司目前所处的行业环境及特定发展阶段，因地制宜的设置解锁条件。此次员工持股计划激励对象基本实现中高层全覆盖，体现了公司对于盈利状况实质性提升的注重以及兼顾利润考核的决心。

未来将继续落实各项增效降本措施，减少不良呆滞和报废存货损失，严格执行费用预算管理制度，控制弹性期间费用开支，通过规模采购优势，降低采购成本，提升成本竞争能力。此外在集成化发展趋势下，公司手握核心单品利于整体配套。整体发展将基于主业，努力实现围绕热管理的内生式增长，通过产品线的扩张实现外延式的发展，在热管理细分领域继续巩固和拓展市场份额，不断加强公司核心竞争能力建设。

9. 公司上半年进行了募投项目变更，募投项目当前建设情况如何？

当前新能源车市场渗透率持续上升，公司根据未来几年项目陆续批量情况和项目生命周期产量预测，布置新增产能以应对整车厂商需求，公司产能配套通常结合主机厂需求，产能建设地理位置一般在配套主机厂附近，对于公司实现产能安排，快速响应客户需求提供基础。

目前波兰部分厂房已转入固定资产，产能将陆续释放；安徽扩产项目设备陆续到位，并进行安装调试，力争年内达到可使用状态。广东扩产项目正在进行土地招拍挂程序，各项建设工作稳步推进中。其余各项目则是根据预定的投资计划，同时结合市场发展变化进行审慎投资，以便提高募集资金使用效率。

10. 近期有比较多的氢能源产业链公司申报 IPO，新源动力目前进展如何

氢能行业发展随着相关政策逐步落地，发展逐步进入快车道。新源动力作为较早进入到氢燃料电池堆及系统的厂商，有着较为完善的研发能力。公司也将与其全体股东一起为新源动力后续发展赋能助力，在客户资源、制造能力、管理经验

方面助力新源动力的产品提升市场竞争力，增强在氢燃料电池产业领域的影响力，为在后续快速发展的氢能市场中取得先机打下坚实基础。公司积极支持新源动力对接资本市场，利用资本市场的融资能力为新源动力未来发展充分赋能，具体事宜需以新源动力董事会或股东大会决议为准。

11. 公司近年来研发费用持续增加，是否说明公司研发能力整体提升，以及目前研发的侧重点体现在什么方面？

公司始终高度重视对技术研发以及核心竞争力建设，近几年的年度研发费用都占到营业收入的 5%左右，使公司研发水平和技术能力有了快速提升。当前在热管理细分领域，技术进步进程明显加快，新技术新方向不断涌现，比如二氧化碳热泵空调的未来应用；单品研发向集成产品研发的变化，热管理系统关键零部件的自主可控趋势，以及从工艺工装研发向全新产品研发的变化。

公司研究院目前在研项目重点以二氧化碳等新型冷媒管路产品、集成模块产品以及集成子零件等产业链相关产品的研发为主。腾龙研究院目前架构不断完善，重点在提升集成模块结构、换热效率设计能力，降低设计开发风险，提高了设计开发效率，并在此基础上形成较为完整成熟的先进生产工艺，随着这些技术在新产品中的应用，将使公司产品的附加值和毛利率保持充分的竞争能力。

12. 集成项目目前应用前景及特点，对公司发展意义？

热管理集成模块主要是通过对冷媒阀的开关和开度控制实现制冷剂在不同流道内运行，从而满足热管理系统不同的运行模式要求。其结构比较复杂，主要用以降低电耗，提高续航，对热量集中高效管理，提升了整车续航里程的同时提升了各个部件的可靠性，节省了整车内布置空间，同时提升了整车控制管理的高效性。

集成类项目及热管理子零件为腾龙研究院在研的重要项目，不仅能实现公司在汽车热管理集成模块制造技术上的突破，占领更多的国内市场份额，扩大和巩固公司在行业内的领先地位，同时为公司未来发展提供更广阔的市场空间及竞争力。

三、 其他事项及风险提示

关于本次业绩说明会的具体内容，详见中国基金报-机会宝网上路演中心（www.jhbshow.com）。公司对长期以来关注、支持公司发展并积极提出建议的投

资者表示衷心感谢。

公司与投资者的互动交流内容以公司披露的信息为准, 敬请广大投资者理性投资, 注意投资风险。

特此公告。

常州腾龙汽车零部件股份有限公司董事会

2022 年 9 月 3 日