

证券代码：603358

证券简称：华达科技

公告编号：2021-027

华达汽车科技股份有限公司

关于 2020 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、本次说明会召开情况

华达汽车科技股份有限公司（以下简称“公司”）已于2021年5月12日下午15:30-17:00通过现场会议及网络平台在线交流的方式成功召开2020年度业绩说明会。本次会议线上召开地址为中国证券网（<http://roadshow.cnstock.com/>），线下地址为上海凯宾斯基大酒店（上海市浦东新区陆家嘴环路1288号 三楼嵩山厅）。公司总经理葛江宏先生、财务总监杨建国先生及董事会秘书徐正敏女士作为嘉宾出席了本次会议，并就投资者关注的事项与投资者进行了交流与沟通。

二、投资者提出的主要问题及公司的回复情况

问题1：请问公司如何保护中小股东利益？

答：尊敬的投资者您好，公司通过不断提高经营管理水平和盈利能力，持续提升公司价值来回报各位股东。公司严格按有关法律、法规和规范性文件规范运作，保障中小股东依法行使权利；真实、准确、完整、及时、公平的披露相关信息，确保所有股东的知情权；完善并严格执行各项内部控制制度，防范杜绝大股东占用上市公司资金的行为发生，确保中小股东利益不受侵害。谢谢！

问题2：请问公司在人力资源方面有什么战略？

答：尊敬的投资者您好，公司不断完善人才引进、培养、选拔、激励机制，以高层次、高技能人才引进为重点，实施梯队人才培养项目，创新人才选拔机制，加大对优秀人才的激励，推动人才工作的稳定落实，为公司可持续发展提供有力的保障。

公司将围绕企业战略发展目标和公司的经营理念，以人为本，推动企业文化

建设，提高员工归属感，全面提升员工的工作积极性。加强党组织建设和培训学习，充分发挥公司党委“把方向、管大局、保落实”的领导核心作用，为公司科学决策和可持续发展提供政治保障。谢谢！

问题3：请介绍一下公司拟筹划公开发行可转债的情况？

答：尊敬的投资者您好，目前该事项仍处于筹划阶段，本次可转债发行规模不超过公司最近一期末净资产额的40%。通过本次可转债的发行，可以进一步提高公司的资金实力，加强公司的行业竞争力。该重大事项目前仍处于筹划阶段，尚未经公司董事会、股东大会审议及相关部门审批，后续情况存在不确定性，提请各位投资者注意投资风险。谢谢！

问题4：请问公司有计划进行员工股权激励吗？

答：尊敬的投资者您好，目前公司尚无具体的员工持股计划及股权激励计划，但公司一向注重人才的引进培养和考核激励，在为员工提供良好工作环境和持续成长空间的同时，制定了具有充分市场竞争力的薪酬考核体系，以稳定公司人才队伍。如果公司未来推出员工激励计划，公司将严格按照证监会和交易所的监管要求，履行相应的决策程序和信息披露义务。谢谢！

问题5：请问公司未来的发展战略是什么？

答：尊敬的投资者您好，公司将在不断强化现有核心竞争力的基础上，进一步加大高端技术和管理人才引进力度，提升自主开发和技术研发的能力；提高自动化和数字化生产水平，致力于把公司发展成为一家国内领先、具备国际竞争力的汽车零部件企业。同时，积极开发新能源汽车零部件，紧紧抓住新能源汽车产业快速发展的机遇，成为国内领先的新能源汽车零部件企业。谢谢！

问题6：冲压件行业集中度较低的主要原因？

答：尊敬的投资者您好，汽车冲压件种类繁多，市场空间大，市场相对分散，竞争较为激烈，集中度较低。据统计，国内汽车冲压及焊接件生产企业数量已经超过1.5万家。市场集中度较低的主要原因是行业进入门槛不高，技术难度不高，且部分车企培育了较多的供应商，导致行业内存在大量竞争力较弱的中小厂商。

谢谢！

问题7：未来集中度提升的主要路径？

答：尊敬的投资者您好，头部厂商凭借合理完善的产能布局可以有效降低企业成本和提高供货效率，存在一定的规模优势。随着车企发布新车型，有望扩大与头部厂商的合作份额，部分供应能力较差的中小厂商份额将逐步缩减。未来，汽车零部件行业也有望加快并购重组的步伐，整合和扩展产业链等路径提升集中度。下游车企激烈竞争将常态化，来自于下游的成本压力将加剧冲压件领域马太效应。在此过程中，更具成本及技术优势的规模化冲压件企业也有望加速提升其市场占有率。谢谢！

问题8：请问公司拟参与竞买上海市临港产业园区的土地，未来有怎样的规划？

答：尊敬的投资者您好，竞买土地使用权一事仍在推进中，相关事项以公司公告为准。谢谢！

问题9：请问公司毛利率和净利率水平如何？是否还有进一步提升空间？

答：尊敬的投资者您好，2020年公司毛利率16.75%，同比提升0.64个百分点，毛利率同比提升较小的部分原因为受新收入准则影响，运输费用调整至营业成本核算。2020年公司净利率提升1.84个百分点至5.89%。今年以来公司盈利水平持续提升，一季度毛利率19.70%，净利率10.73%，相比2020年全年分别提升2.95、4.85个百分点，盈利水平稳步提升。毛利率、净利率显著提升主要受益于运营的降本增效。未来随着疫情趋稳和降本增效的成果逐步显现，公司盈利水平有望持续提升。谢谢！

问题10：请介绍一下2021年一季度业绩情况？

答：尊敬的投资者您好，2021年一季度公司实现营业收入8.93亿元，同比增长77.98%，归母净利润9346.53万元，同比增长203.54%，业绩延续高增长。与2019年一季度相比，公司营收、利润分别增长0.86%、157.63%。一季度公司业绩延续向好趋势，利润增长快于营收的主要原因是公司积极调整业务结构，更多聚焦于

高毛利、低风险的优质客户订单。谢谢！

问题11：驱动2020年业绩高增长的原因？

答：尊敬的投资者您好，2020年年初“新冠肺炎”在全国乃至全球蔓延的客观因素，引起各大汽车厂全部“停产防疫”直至4月份才逐渐复工复产，本公司4月份起才申请政府批准分批开工，5月份逐步恢复生产，随着各大主机厂逐步增量，公司调动一线生产积极性，相应明确“以丰补欠”目标，通过下半年共同努力减少了疫情造成的欠产欠收。

受疫情冲击影响，2020年公司营业收入同比下降1.05%，但表现好于同期国内乘用车销量同比-6%的降幅。报告期内公司积极组织复工复产，提升产能，自4月份以来持续保持增长，归母净利润同比增长47.02%，表现显著好于收入端。利润增长较快的主要原因为公司积极调整业务结构，更多聚焦于高毛利、低风险的优质客户订单。2020年公司毛利率为16.75%，同比提升0.64个百分点，毛利率同比提升较小的部分原因为受新收入准则影响，公司将运输费用调整至营业成本核算，如剔除运输费用影响，公司2020年毛利率有很大程度提升。谢谢！

问题12：请问如何看待汽车行业现状及未来？

答：尊敬的投资者您好，受宏观经济等多重因素影响，汽车行业自2018年以来呈现一定的下行态势。2020年的新冠疫情更是为汽车行业按下了暂停键，全球汽车产业链均受到不同程度的中断。但是二季度随着国内疫情逐步得到控制，国内汽车市场呈现复苏态势，全年产销量分别完成2522.5万辆和2531.1万辆，同比分别下降2.0%和1.9%，增速稳中略降，基本消除了疫情的影响。2021年一季度全国汽车产销量分别完成635.2万辆和648.4万辆，同比分别增长81.7%和75.6%，汽车行业表现出了强大的发展韧性和内生动力。汽车产业作为国家的支柱产业，长期发展趋势稳定向好。未来，汽车行业将向电动化、智能化、轻量化方向发展，这将为汽车产业的发展注入新的动力，也将是中国汽车零部件产业的重大机遇。谢谢！

问题13：请问公司在同步开发方面有哪些优势？

答：尊敬的投资者您好，随着汽车消费市场需求向多元化、个性化、时尚化

的演变，每一新车型的市场生命周期正呈现出快速缩短的发展趋势，这就对整车厂商新车型的设计研发时效性提出更高要求。为应对消费市场快速多变的需求，基于系统模块设计与整体解决方案的同步开发模式应运而生，并迅速成为全球汽车工业的主流发展方向。

多年来，公司根据外部市场变化趋势和企业内在发展需求，以市场为导向开发新产品，将客户需求快速准确的融入产品开发规划，并不断加强对核心技术的研究工作。公司拥有一支开发经验丰富的研发设计团队，在发动机整车隔热件、乘用车支架、乘用车纵横梁、乘用车立柱等多个系列产品具备较强的自主研发和设计能力。从概念设计、三维建模、数字化样件匹配及快速成型，到工装、模具、检具设计及制造等诸多流程，公司可实现与客户的同步设计开发，合作客户包括上汽大众、一汽大众、上汽通用、东风本田等国内外汽车行业巨头。

公司采取紧贴汽车产业集群的战略，围绕国内六大汽车产业集群，目前在靖江、长春、广州、惠州、武汉、海宁、成都、青岛、天津、盐城、长沙等地建立了11个生产基地，产品直接配套长三角、东北、珠三角、中部、西南汽车产业集群，并可辐射京津汽车产业集群。实现与客户的近距离对接，进一步发挥公司与客户同步研发优势，增强与核心客户的合作粘性。谢谢！

问题14：请问公司具备哪些成本优势？

答：尊敬的投资者您好，公司的成本优势主要是依靠产能布局、技术装备、模具开发能力所构建的。首先，公司采取紧贴汽车产业集群的战略，能够有效降低运输成本的同时提高供货效率，进一步发挥公司与客户同步研发优势，增强与核心客户的合作粘性。其次，公司积极对产线进行自动化及信息化改造，引进自动冲压生产线、柔性机器人自动焊接线以及MES系统管控等，降低单位人工成本，提升冲压件产线生产效率和品控能力。最后，公司拥有设计、加工、装配、检测为一体的模具制造生产线，实现冲压件模具的自主开发，降低冲压件开发成本，提升公司产品研发创新效率，更好与车企实现同步开发。谢谢！

问题15：请问汽车冲压件市场格局如何？

答：尊敬的投资者您好，汽车冲压件种类繁多，市场空间较大，但是市场相对分散，行业集中度较低。据统计，国内汽车冲压及焊接件生产企业数量已经超

过1.5万家。从市场格局来看，主要分为三类企业：第一类为以华达科技、黎明股份、常青股份等为代表的国内大型民营冲压件生产企业，其已形成一定规模，具有自主模具设计制造能力和成本竞争力；第二类为国外汽车巨头在国内的合资企业，其下游需求稳定，生产技术较为先进；第三类为数量众多的中小型冲压件厂商，其研发能力、生产技术等较弱，模具开发能力不足，效益低下。谢谢！

问题16：如何满足国内市场不同品牌车系的设计要求？

答：尊敬的投资者您好，目前公司同步研发项目已经形成了递进格局，每年承担的主机厂同步研发项目达400项左右。多年来，公司根据外部市场变化趋势和企业内在发展需求，以市场为导向开发新产品，将客户需求快速准确的融入产品开发规划，持续开发新产品、适度调整产品结构，实现与主机厂客户同步开发。谢谢！

问题17：如何看待汽车轻量化的发展趋势？

答：尊敬的投资者您好，汽车轻量化是指在保证汽车结构安全性的前提下，通过使用高强度钢、铝合金、复合材料等其它材料，尽量降低汽车的整备质量，提高车辆动力性，进而实现车辆的节能减排。由于环保和节能要求日趋严格，汽车轻量化已成为汽车产业发展的势不可挡的趋势，这将给相关冲压件制造商带来新的市场机遇。另外，我国新能源汽车补贴政策中对新能源汽车的续航里程及电池能量密度的要求，也促进了新能源汽车的轻量化趋势。谢谢。

问题18：请问公司如何进一步降低运输成本？

答：尊敬的投资者您好，汽车冲压件企业运输成本普遍较高，相关上市公司运输成本占销售费用比例在50%以上。公司目前规划在天津、上海等地建设生产基地，进一步完善公司产能布局，实现与客户的近距离对接，最大限度地降低产品运输成本。同时，公司也会通过效率化的配送、借助现代化信息管理系统、与第三方物流公司建立长期合作关系提高议价能力等降低运输成本。谢谢！

问题19：公司收购云图切入胎压监测等汽车电子领域，目前是否已经产生营业收入？

答：尊敬的投资者您好，2020年3月，公司拟出资400万元受让深圳市云图电装系统有限公司的500万股权；股权转让完成后，公司再对深圳云图增资1100万元。公司将持有深圳云图75%的股权，通过收购深圳云图公司进入汽车胎压监测系统、汽车爆胎监测与安全控制系统、电动尾门等汽车电子产品的研发、生产、销售、服务。报告期内深圳云图尚未产生营业收入，净利润为-141.02万元，经营活动现金流量为-197.98万元，预计随着胎压监测等业务的逐步放量，未来深圳云图将为公司贡献营收和利润。

胎压监测与公司汽车零部件主营业务的战略发展方向一致，有利于丰富公司产品线，有利于促进公司的转型升级。未来公司将致力于发展成为一家“轻量化、电动化、智能化”的综合性汽车零部件企业。谢谢！

问题20：公司目前的客户有哪些？

答：尊敬的投资者您好，公司是中国较早从事并持续专注于乘用车车身零部件及相关模具的生产及核心技术突破的企业之一，公司目前已与国内主要的汽车整车厂商建立了稳定的合作关系。公司现为国内知名汽车整车商、发动机厂的零部件一级供应商，产品同时供应海斯坦普等全球性汽车专业部件商在国内的工厂。主要客户有上汽大众、一汽大众、东风本田、上汽通用、上汽通用五菱、东风悦达起亚、东风裕隆、东风日产、广汽本田、广汽三菱、广汽丰田、广汽丰田发动机、广汽乘用车、上汽集团、北汽集团、奇瑞汽车、吉利汽车、长安汽车、海斯坦普、伟巴斯特等。

客户资源是公司在研发能力和产品获得客户认可、配套供应能力发展进步的基础上，逐步积累形成的。汽车零部件行业具有行业进入壁垒，供应商只有经过整车厂评审认证后，在不断的合作中，才能得到整车厂信任和依赖。因此优质和丰富的客户群体，是公司核心竞争力的重要组成。谢谢！

问题21：请问公司目前的产能布局如何？

答：尊敬的投资者您好，在产能布局方面，公司采取紧贴汽车产业集群的战略，围绕国内六大汽车产业集群，目前在靖江、长春、广州、惠州、武汉、海宁、成都、青岛、天津、盐城、长沙等地建立了11个生产基地，产品直接配套长三角、东北、珠三角、中部、西南汽车产业集群，并可辐射京津汽车产业集群。能够有

效降低运输成本同时提高供货效率，进一步发挥公司与客户同步研发优势，增强与核心客户的合作粘性。谢谢！

问题22：请问公司今年的分红水平如何？

答：尊敬的投资者您好，依据公司股利分配政策，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的20%，结合公司2020年度的经营和盈利情况，并考虑到公司未来业务发展需要，公司拟定2020年度利润分配方案为：每10股派发现金股利4.3元，共派发现金1.35亿元，占公司年度归母净利润的58.85%，以资本公积转增股本方式向全体股东每10股转增4股。

公司高度重视股东权益，坚持高现金分红比例持续为股东创造回报。公司管理层也会继续努力夯实经营和管理，持续提升经营效益和内在价值，争取为股东创造更多回报。谢谢！

问题23：能否介绍一下江苏恒义未来的发展方向？

答：尊敬的投资者您好，为顺应汽车电动化的发展趋势，2018年公司通过收购江苏恒义快速切入新能源汽车零部件领域。江苏恒义主要负责动力电池系统壳体生产与加工，凭借冲压焊接技术优势和总成零件生产管理能力和铝合金压铸件、铝合金型材等零部件等基础工艺技术优势积极布局电池壳业务领域。

公司秉承“走出去，贴近市场”原则，分别在江苏溧阳、福建宁德、广东广州、四川成都布局产线，生产线布局完成将进一步提升子公司产能，满足公司未来开发“替代产品”和市场拓展的需要。江苏恒义通过价值产业链覆盖，形成上下游协同的竞争优势，未来有望成长为全球铝合金轻量化零部件市场的龙头。谢谢！

问题24：请公司介绍一下研发投入情况？

答：尊敬的投资者您好，2020年公司的研发费用为1.58亿元，同比下降2.23%，研发费用占营业收入比例为3.82%，同比下降0.05个百分点。公司作为传统的汽车零部件企业，特别重视产品研发投入，始终坚持技术优先的原则，保持在产品技术和模具研发领域的高投入。

2020年研发费用与2019年同期相比，研发投入降低主要是公司抓住新能源汽车

车电池箱开发和应用，产品研发持续投入，保证公司主要业务在行业中处于领先地位，得到客户广泛认可，新订单的获取依然保持强势劲头。谢谢！

问题25：请问公司在模具开发方面有哪些优势？

答：尊敬的投资者您好，公司从进入乘用车冲压零部件行业起，就着力于零部件加工模具的自主开发，公司现为国家模具CAD工程研究中心分中心，经过多年不断地积累和研究，公司吸收和掌握了乘用车冲压零部件模具的设计和制造技术，并且在传统冲压件零部件加工技术的基础上进行了创新性开发，拥有了高精度、高强度的自动化冲压模具设计、级进模设计、高强钢与超高强钢的热冲压模具与工艺研究、螺母板成形模具与工艺优化等一大批自主研发的模具核心技术，这些技术的充分运用，对提高公司产品质量水平和生产效率、降低产品成本起着巨大作用，是公司研发水平拥有较强竞争力的原因所在。谢谢！

问题26：葛总您好，能介绍一下公司在新产品、新技术方面有哪些储备和布局吗？

答：尊敬的投资者您好，公司紧紧围绕生产智能化转型升级，实施产品开发和模具结构转型，加快新产品及技术储备，近年陆续开发的代表性新产品及新技术列举如下：

（1）滚花隔热板的开发及应用。

（2）由原冲压工序模具逐渐向连续模、传递模制造转型，并采用机器人辅助制造系统集成技术适应自动冲压、焊接生产线智能制造，满足各主机厂快速响应要求。

（3）在金属管制件方面由传统的发动机金属油管、气管、水管转向技术含量高、附加值高的高油压管方向发展。谢谢！

特此公告。

华达汽车科技股份有限公司

董事会

2021年5月13日