

证券代码：603358

证券简称：华达科技

华达汽车科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2020-02

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（投资者交流会等）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券研究所苏晨、方正证券研究所于特、兴业证券谢贺至、光大证券研究所刘晓波、国泰基金陈树莹、交银施罗德王青雷、财通资管肖令君、方正富邦黄舒璇、星石投资陈佳昀、永赢基金梁冠群、浦银安盛李浩玄、海富通王忠波、源乘投资邬安沙、宁波盛世知己投资管理中心（有限合伙）常亮之、上海善照投资解茹、禾其投资王祥麒、海通自营赵亮、民生通惠肖锐。 （共 18 人，以上排名不分先后）
时间	2020 年 9 月 1 日
地点	线上路演
公司接待人员姓名	总经理葛江宏先生；董事会秘书徐正敏女士；财务总监杨建国先生；证券事务代表张龙先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>由于疫情原因，2020 年 9 月 1 日下午在线上通过电话会议形式开展了半年报业绩说明会，由公司总经理葛江宏先生、董事会秘书徐正敏女士；财务总监杨建国先生；证券事务代表张龙先生就公司上半年经营情况进行了沟通与交流。</p> <p>进行现场问答</p> <p>Q1: 今年大家非常关注特斯拉产业，贵公司也是顺利进入特斯拉供应链，然后我们了解到现在很多的供应商配套的单车交易量在不断的上升当中，我们华达科技目前是一个什么情况呢？是不是也是在上升？</p> <p>A: 我们公司因为这两年在新能源汽车一块也加大力度开发，在本</p>

身主营业务冲压焊接，同时在轻量化这块，我们也在全力以赴的做好这方面的产品的开发。同时在收购江苏恒义以后，我们对江苏恒义公司这块业务也在增加，特别是电池箱托盘。这个产量也不断的在增加。我们主营业务这块也在做特斯拉配套，从去年开始我们开发特斯拉供货，今年有两个车型都已经供货了。

接下来还有新的车型也正在报价竞标，应该说业务量还不断在扩大。

Q2: 因为咱们二季度的业绩还是表现非常亮眼的，超越同行业，从我们公司目前的一个运营情况来看，二季度的这种优势还能保持到下半年吗？因为二季度整个行业在复苏，从三季度上来预测，这个趋势是不是在持续当中？

A: 公司通过上半年几方面的努力，整体的业绩还可以，虽然我们营收整个上半年是下降的，由于疫情的原因，我们虽然是下降，但是公司产品毛利率、净利润应该说是所全面提升，净利润增长达到 13.5%，毛利率同比提升 6.1%。

这个原因主要有几方面：一个做好经营生产，做好内控管理，同时对供应商的整合的管理。一个是原材料成本，第二是把其中一些产品集中起来，将原来一些小的供应商取缔掉、淘汰掉。我们整合一些优质的供应商，这样使我们的成本有所下降。通过努力，我们下半年应该各个主机厂都增量了，下半年情况会有所好转。

Q3: 公司已经涉足了轻量化、汽车电子领域分享一下公司未来的发展规划。以及对车身体行业未来的趋势的判断。

A: 我们公司多年以来，一直专注于做汽车零部件、冲压、焊接总成的模块化的焊接，同时现在也进入了新能源领域，我们主要的客户现在有本田、丰田、通用、大众等，国内的主要的主机厂都已经做到了配套。目前涉及 4000 多种零部件，从前年开始我们就对相关优质的客户我们做一些选择，特别是本田、丰田、包括特斯拉这些优质的客户，我

们正在全力做好新产品的研发工作。

我们针对产量较小，利润率不高，回款周期过长企业，现在也逐步减少这部分业务，这个是我们一个方向。

另一个方面，通过前几年合作，我们今年就选择出来像丰田、本田这样优质日资企业。今年上半年由于疫情的原因造成了整车的下降，但是丰田、本田以及其他的一些日系汽车增量增速还是非常大。

第二个方面我们在市场开拓这块，我们也正在拓展一些订单量比较大的企业，比如特斯拉、小鹏汽车等。同时北汽新能源、广汽新能源轿车也是未来发展开拓方向，应该说未来几年我们在新能源汽车方面应该会有大幅度增加。

第三个方面就是开发像长城汽车、宝马、奔驰这些体量比较大的一些客户，我们也正在积极进入，例如宝马公司我们已经全球供货，包括国内的供货我们也一直在开发，这个也是我们一个方向。

我们第二大的板块就是收购了江苏恒义以后，我们在新能源领域，特别是新能源电池项目的报价，轻量化的这块的产品也有所突破。

江苏恒义原来做卡车跟客车方面的配套，电动车通过我们共同合作以后，去年开始，我们就逐步进入了广汽、北汽，今年产量在递增。所以这块我们市场的开拓力度还是比较大。不断的增量，存量的幅度也比较大。

第三个方面我们下属子公司深圳云图在汽车智能化的这块我们也进行外延，将来我们以主业为主，做精、做强、做大，然后在做好战略布局的同时，做好兼并、收购，做好一些投资。

Q4 新能源汽车贵司有哪些品牌商在合作？

A: 特斯拉、上汽荣威、北汽、通用、小鹏、江淮、蔚来、理想、长城宝马、华人运通、恒驰。

Q5:2019 年新拿的宝马、特斯拉产品释放节奏？未来是否要在德国那边设厂？车身冲压件的运输半径？

	<p>A: 公司宝马这块是通过德国宝马就总部发放出来的一些零部件，然后我们是全球供货，中国区域我们也逐步在供货。特斯拉两款车型，一个就是 Model 3、Model Y 已经在供货了，后续新车型也即将要竞标。</p> <p>我们暂时还没考虑在德国那边生产。现在我们所供的货还是就是简单的零部件，没有总成焊接，总成焊接体积较大运输量就大了，其中包括发动机方面的一些零件。</p> <p>Q6: 我们除了像宝马和特斯拉之外，其他的一些主机厂目前产品需求情况大概什么样的介绍一下。</p> <p>A: 公司主要客户本田、丰田这些工厂，每台车产值 1000 元左右，其中本田在 1400-1500 元每台车。</p> <p>客户丰田 2018 年每台车产值 400-500 元左右，2019 年就达到了每台车产值 1000 元左右，因为量都在增加，然后今年已经陆续在供货了。</p> <p>Q7: 想问一下公司在资本开支方面未来有什么规划？</p> <p>A: 我们资本开支围绕公司主营业务的方向进行一些投资，例如：车身轻量化方向、车辆电子产品方向做一些投资。投资的目标就是要促进营收的增长。</p> <p>Q8:如果长期看我们就行业恢复正常，然后我们大概一个合理的毛利率大概是什么样的水平？</p> <p>A:目前的综合毛利率可能在 19%-20%左右是比较正常的一个水平。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020-9-1