

证券代码：603358

证券简称：华达科技

公告编号：2021-052

华达汽车科技股份有限公司

关于 2021 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8月30日上午9:00-10:00通过网络平台在线交流的方式成功召开2021年半年度业绩说明会。本次会议线上召开地址为中国证券网（<http://roadshow.cnstock.com/>）。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：请介绍一下上半年江苏恒义的业绩表现。

答：尊敬的投资者您好，上半年江苏恒义实现营收2.91亿元，同比增长121%，净利润2483万元，同比增长2383%。上半年新能源汽车销量持续走高带动江苏恒义相关业务实现了快速发展，谢谢！

问题2：葛总您好，请介绍一下电池托盘现有产能和产能扩张情况？

答：尊敬的投资者您好，随着新能源汽车进入新一轮快速增长周期，公司电池托盘现有产能满负荷运转，相应的产能扩张持续进行。公司在靖江工厂已有15万台电池托盘的产能情况下，新建溧阳工厂（一期50万套）、广州工厂（20万套）、宁德工厂（20万套）。这些新建产能将从2021年10月起逐步投产，到2022年公司将具备105万套电池托盘的生产产能，谢谢！

问题3：请问公司，上半年江苏恒义电池托盘的营收和销量分别是多少？

答：尊敬的投资者您好，电池托盘上半年营收差不多2.5亿元，谢谢！

问题4：请问公司电池托盘在手订单和客户拓展情况怎么样？以后会跟特斯拉展开合作吗？

答：尊敬的投资者您好，目前公司电池托盘在手订单饱和，产能满负荷运转。得益于公司在新能源汽车零部件领域的提前布局以及江苏恒义在该领域深耕多年积累的客户资源，客户涵盖上汽时代、宁德时代、长城、小鹏、蔚来、理想、宇通等知名厂商。公司此前已与特斯拉有过接触，江苏恒义目前也正积极与特斯拉方面接洽合作事宜，同时，公司也将继续拓展其他新能源车企和电池企业客户，谢谢！

问题5：葛总你好，请问电池托盘行业壁垒是什么，公司相比其他公司竞争优势有哪些？

答：尊敬的投资者您好，电池托盘行业具有重资产属性，需要满足就近建厂、车型配线的要求，具有较高的资金门槛；电池托盘的核心焊接技术在持续革新，同时电池包在向着CTP（无模组方向）、CTC（电芯底盘一体化）方向发展，对工艺与研发提出持续的要求；规模化和上下游一体化有利于降低成本。由于电池托盘前期高投入，因此规模化和订单的先发优势带来的更高产能利用率尤为重要，采取上下游一体化策略，可以大幅降低成本。

公司的竞争优势，首先是先发优势，2018年公司就通过收购江苏恒义快速切入新能源电池托盘市场，2020年实现电池托盘产量12万只，市占率约10%；其次是产能迅速扩张优势，2021年江苏恒义和新申铝业在江苏溧阳共同投资3.63亿元建设的电池托盘扩产项目已正式开工建设，一期规划产能50万只，此外，公司也在靖江、广州、宁德等地分别进行电池托盘产能扩建；最后是产业链一体化带来的成本优势。公司与新申铝业成立合资公司生产铝型材，打造产业链一体化，一期规划铝型材挤压3万吨产能，将原先的单独电池托盘制造向产业链前端延伸，打造产业链一体化将有利于公司降低成本并保障电池托盘原材料的供给，从而进一步提升公司盈利能力，谢谢！

问题6：杨总您好，请问公司上半年对特斯拉的销售情况如何？特斯拉部分车型降价对公司是否有影响？

答：尊敬的投资者您好，公司目前是特斯拉的一级供应商，其他事项由于和特斯拉签订保密协议，不能提供，也请投资者谅解。谢谢！

问题7：徐总好，麻烦介绍一下上半年冲压件业务和电池托盘业务两者的产能利用率情况。

答：尊敬的投资者您好，上半年公司冲压件业务产能利用率约为80%左右，如果按照正常机械行业85%的产能利用率水平来看，公司还有5%的提升空间。电池托盘业务产能利用率已超100%，满负荷运转，由于电池托盘客户众多，目前产能饱和，产品供不应求。待公司溧阳和宁德工厂电池托盘扩产项目逐步投产后，公司订单接纳能力将大大提升，有效满足新能源汽车销量快速增长带来的电池托盘需求，谢谢！

问题8：请问葛总，贵公司如何应对原材料价格上涨的压力？

答：尊敬的投资者您好，原材料涨价会对公司利润造成一定的影响，公司通过集中、定点采购等方式降低采购价格的波动，同时，公司与下游主机厂协定，当钢铁等原材料涨价超过一定幅度时，由主机厂补给公司差价。公司将积极应对成本上涨带来的风险，不断强化内部管理，最大限度地降低原材料价格波动对公司生产经营的影响，谢谢！

问题9：请问贵公司是否会考虑提升自主品牌在客户结构中的占比？

答：尊敬的投资者您好，公司已与国内主要的汽车整车厂商建立了稳定的合作关系。主要客户包括本田、丰田、大众、日产、广汽、荣威等，基本涵盖国内主流整车企业，其中日系及德系占比超70%。

凭借不断增强的产品力和日益完善的市场定位，国内自主品牌日益崛起，2021年上半年自主品牌乘用车完成销量419.8万辆，同比增长46.8%，市场份额42%，同比上升5.7个百分点。

公司目前客户结构对于日系德系的依赖度较高，未来公司也会进一步调整客户结构，积极开拓自主品牌客户，谢谢！

问题10：徐总您好，请问公司新能源车的营收占比和研发占比是多少？

答：尊敬的投资者您好，公司目前新能源汽车业务占比约15%左右，谢谢！

问题11：领导好，能讲下您如何看待上半年汽车行业的运行情况以及对汽车行业下半年的展望吗？

答：尊敬的投资者您好，中汽协统计数据显示，2021年上半年，我国汽车产销分别完成1256.9万辆和1289.1万辆，同比分别增长24.2%和25.6%。其中，乘用车产销分别完成984万辆和1000.7万辆，同比分别增长26.8%和27%。新能源汽车产销分别完成121.5万辆和120.6万辆，同比均增长2倍，上半年新能源汽车累计销量与2019年全年销量持平。其中纯电动汽车产销分别完成102.2万辆和100.5万辆，同比分别增长2.3倍和2.2倍。出口方面，2021年上半年汽车企业出口82.8万辆，同比增长1.1倍。

从上半年市场情况来看，乘用车在芯片短缺、原材料价格上涨等不利因素影响下，销量依然超过1000万辆，新能源累计销量也已与2019年全年销量持平。说明我国汽车产业具有强劲的内生发展韧性，新兴动能也正在逐步扩大。展望下半年，虽然芯片供应和原材料价格上涨仍将继续影响汽车行业，但我国经济运行将继续保持稳定恢复，这将对汽车消费稳定起到良好的支撑作用。此外，行业补库存和出口复苏共振也将利好于汽车行业发展，谢谢！

问题12：请介绍一下公司在智能制造方面的优势？

答：尊敬的投资者您好，公司紧紧围绕“创新驱动、质量为先、绿色发展、结构优化、人才为本”的基本方针，加快推进智能制造步伐。

冲压系列方面，公司拥有级进模自动生产线5条、连续模自动生产线3条、总成件生产线5条、原材料开屏线1条；管件系列方面，公司拥有三维数字管成型生产线1条、管端成型生产线1条、钎焊生产线3条；焊接系列方面，公司拥有柔性机器人焊接线5条、固定凸台电阻焊3条、悬挂焊3条；电泳系列方面，公司拥有电泳自动生产线1条；模具系列方面，公司拥有机加工线1条、试模生产线1条。

未来公司将加快生产智能化转型升级作为重要发展战略，实现传统冲压向数字制造转型，打造国内有竞争力的汽车零部件制造基地，谢谢！

问题13：你好，能讲讲江苏恒义业绩承诺完成情况吗，谢谢啦！

答：尊敬的投资者您好，根据《股权转让协议》，业绩承诺方江苏恒义承诺2018年度、2019年度、2020年度经审计的扣非归母净利润分别为4500万元、5500万元、6500万元，合计1.65亿元。由于2020年爆发的新冠疫情属于不可抗力事件，市场环境以及公司生产经营均受到一定冲击。江苏恒义基于疫情防控的需求停工停产，同时下游客户停工导致需求降低，导致江苏恒义2020年整体经营业绩受到一定的影响。公司已对江苏恒义的业绩承诺期调整为2018年、2019年、2020年7月至2021年6月。江苏恒义2018年度、2019年度、2020年7月至2021年6月累计实现扣非净利润为1.57亿元，未完成业绩承诺1.65亿元。累计实际实现税后净利润（按照扣非前后孰低原则）1.57亿元，超过截至当年年末累积承诺金额的90%，即1.49亿元，业绩承诺方无需支付业绩补偿款给公司，谢谢！

问题14：我想了解一下公司毛利率和净利率水平如何？以后是不是还有继续提升的空间？

答：尊敬的投资者您好，2021年上半年公司毛利率18.47%，同比下降1.38个百分点，原因为本期执行新收入准则，销售相关运输费重分类至营业成本。净利率提升3.04个百分点至8.30%。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15：请问公司近期对江苏恒义增资原因？未来是否考虑推出员工激励计划？

答：尊敬的投资者您好，公司拟以自有资金向江苏恒义增资5100万元，主要用于加强江苏恒义产能建设，扩产增效提升电池壳等相关产品产量，深化新能源产业布局，提高江苏恒义自身综合开发及运营能力。增资有利于江苏恒义增强资金实力和项目开发实力，进一步提高资信水平和市场竞争能力。同时，公司已经为江苏恒义办理共计20500万元贷款提供担保，公司将会保证控股子公司的业务发展需要，并坚定看好其未来发展前景。

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16: 请问一下, 公司电池托盘业务的竞争格局如何? 还有公司目前所处的位置, 谢谢!

答: 尊敬的投资者您好, 目前电池托盘行业尚处于发展早期阶段, 竞争格局尚不明朗。生产电池托盘企业主要分为两类: 一是具备电池托盘生产能力的整车企业, 二是给车企或电池企业配套电池托盘的零部件厂商。由于电池托盘行业属于重资产行业, 车企自行覆盖回报率较低, 主要由零部件厂商供应为主。

国内电池托盘主要生产厂商包括华达科技、凌云股份、和胜股份、敏实集团、华域汽车等。公司2020年实现电池托盘产量12万只, 市占率约10%。根据公司战略规划, 预计2021年电池托盘销量达到30万只, 2022年电池托盘销量达到50万只, 2025年电池托盘销量达到100万只, 销售额达到20亿元左右, 市场占有率达到16%左右, 谢谢!

问题17: 葛总你好, 我想问下芯片短缺导致丰田等厂商减产, 对公司有多大影响? 公司未来如何应对缺芯进一步恶化的可能?

答: 尊敬的投资者您好, 近期海外部分地区疫情恶化, 对汽车关键零部件生产造成影响。芯片供应边际恶化导致全球汽车芯片供给不足, 全球多家车企大幅减产。公司主要客户大众、丰田也受到了一定的影响, 目前公司冲压件业务订单较为充足, 受到的影响整体可控。随着东南亚疫情得到控制, 芯片企业逐渐复产, 同时, 国内市场监管总局近期也对涉嫌哄抬价格的汽车芯片经销企业立案调查, 汽车缺芯状况后续有望得到改善。公司也会持续关注及评估芯片短缺的相关影响, 及时作出调整与应对, 将影响程度降到最低, 谢谢!

问题18: 请问杨总, 公司在费用控制方面有哪些措施?

答: 尊敬的投资者您好, 2021年上半年公司销售费用率0.71%, 同比下降3.42个百分点, 管理费用率2.74%, 同比下降0.80个百分点。

上半年公司通过产品技术革新、加强内控管理, 信息化实施得到全面提升。U9、ERP、MES系统全部正常上线运行达到精准管控预定效果, 大幅度降低了运营成本。公司全力抓好精益生产, 减少浪费, 提高智能化、自动化管控水平, 积极推进智能化改造, 进一步提升公司自动化水平, 提高公司的生产效率。

同时, 公司加强生产、采购、物流、财务内控管理信息系统等环节, 降本增

效，强化责任意识，推行责任制精益化生产。充分发挥财务的预算职能，严格控制各部门费用预算等一系列降本措施，提升公司的盈利水平，谢谢！

问题19：请介绍一下公司电池托盘的加工工艺和公司的工艺优势？

答：尊敬的投资者您好，公司电池托盘的加工工艺为型材和压铸两种，焊接技术包括搅拌摩擦焊、氩弧焊、FDS胶接技术等。工艺优势包括焊接技术优势、摩擦搅拌焊优势、涂胶技术、喷涂、机加工技术优势等，谢谢！

问题20：能介绍一下公司铝挤压型材未来的销售计划吗，谢谢！

答：尊敬的投资者您好，公司与新申铝业合资建设的溧阳工厂，一期规划铝型材挤压3万吨产能，实现了由原先的单独电池托盘制造向产业链前端延伸，保障了公司电池托盘原材料的自主供应。同时，铝型材下游应用领域广泛，需求量巨大，特别是在新能源汽车轻量化趋势之下，铝型材资源将会更趋紧张，公司产品应用前景非常广阔，谢谢！

问题21：请问电池托盘原材料成本占比多大？未来铝挤压型材自供比例可以到多少？原材料自供之后大约可降低多少生产成本？

答：尊敬的投资者您好，江苏恒义与新申铝业合资建设溧阳工厂，产业链前端延伸形成上游铝型材挤压能力。未来铝型材自供比例可达100%，并考虑对外出售。原材料占销售成本50%左右，产业链一体化整合后可大幅降低生产成本并保障原材料供给，从而进一步提升公司盈利能力，谢谢！

问题22：葛总好，能否介绍一下公司在信息化管理方面的优势？

答：尊敬的投资者您好，公司通过产品技术革新、加强内控管理，信息化实施得到全面提升。U9ERP、MES系统全部正常上线运行达到精准管控预定效果，大幅度降低了运营成本。从供应商开发、原材料采购、生产现场管理、库存管理到产品交付、客户使用信息反馈等全方位进行全过程的精确控制，确保公司高效运营。

公司与江苏朗通科技合作推进制造执行系统MES，实现生产过程的自动化、智能化、网络化，作为提高企业制造能力、生产管理、质量追溯的重要手段。公

司总部、各分部导入用友UFIDA U9系统，融合科学的管理思想、模式和方法，构建快速响应市场的研发模式，适应发展趋势，实现商业变革，创建核心竞争力。

公司长期推行生产现场6S管理，积极提高生产设备的自动化程度和功能，降低单位人工成本，提高生产人员的工作效率，逐步实施对现有生产设备的自动化改造和升级，较好地控制了生产成本，为公司的长期持续发展奠定了坚实的基础，谢谢！

问题23：葛总您好，请问公司是如何看待ESG的？

答：尊敬的投资者您好，公司认为ESG所体现的环境、社会、治理三者相辅相成，是企业可持续发展的重要内容。社会责任方面，公司的慈善义举得到社会肯定，荣获靖江市“优秀社会主义建设者”、“慈善之星先进单位”、“最具社会责任感企业”等社会荣誉。环境责任方面，公司坚持环境可持续化发展，建立并实施ISO14001环境管理体系，全员参与，实施低碳排放，减少水资源消耗，荣获上海通用“绿色供应商”称号。职业安全方面，公司坚持“安全生产、预防为主”的方针，突出企业安全文化氛围建设，杜绝职业伤害，企业历年荣获“夏百赛”安全先进单位，获江苏省安全文化示范企业。

未来公司将继续合规生产及运营，积极履行社会责任，在企业创造价值、追求效益、保障股东利益的同时，积极维护员工的合法权益，诚信对待客户及供应商。强化环境保护意识，节约资源，积极参与社会公益事业，切实履行社会责任，谢谢！

问题24：徐总您好，关注到公司拟参与竞买上海市临港产业园区的土地，目前进展情况如何？

答：尊敬的投资者您好，目前竞买临港土地使用权一事仍在稳步推进之中，相关事项以公司公告为准。临港新片区是新能源汽车产业热土，也是特斯拉上海超级工厂的所在地，是上海汽车的重要生产基地。园区围绕全产业链配套，在汽车动能、汽车零部件、安全系统等环节聚集了一批配套企业，为汽车整车提供就近的配件解决方案。

该事项落地之后，将为公司未来扩大规模提供必要的土地资源，有利于公司的可持续发展。本次项目主要设立自动化冲压、机器人焊接生产线智能化、共享

化；设立产品研发中心开发公司新产品等。将有利于公司业务拓展，全力开发新客户，巩固整车市场，把握上海汽车工业发展机遇，抢占新能源汽车工业配套发展先机，并力争进入全球性新能源汽车配套产业链。

公司将继续在新能源和新材料产业发力，做好汽车轻量化、智能化技术研发，发挥自身领域的专业优势，寻找新能源汽车产业链中优质标的，为公司布局新能源汽车产业链打下基础，谢谢！

问题25：请问公司未来是否考虑收购新申铝业完成电池托盘原材料领域的全面布局？

答：尊敬的投资者您好，公司控股子公司江苏恒义与新申铝业成立合资公司共同投资建设新能源汽车电池托盘项目，其中江苏恒义占股70%，新申铝业占股30%。投资有利于公司将原先的单独电池托盘制造向产业链前端延伸，运用材料方面的新型专利技术，增强整合能力，降低采购成本，增强市场竞争优势。公司在保证自身现金流及精益管理的前提下，将持续加强对优质资产的密切关注与接触，谢谢！

问题26：徐总好，请问公司会不会和比亚迪开展刀片电池相关的电池托盘业务合作呢？

答：尊敬的投资者您好，公司正在接洽中，具体情况请以公司公告为准，谢谢！

问题27：麻烦葛总，可以介绍一下2021年上半年业绩增速较高的原因吗？

答：尊敬的投资者您好，2021年上半年公司实现营收21.92亿元，同比增长45.70%，归母净利润1.70亿元，同比增长116.91%，扣非净利润1.57亿元，同比增长119.71%。驱动业绩增速较高的原因有：（1）上年同期受疫情影响业绩基数相对较低；（2）上半年汽车消费需求快速恢复，公司冲压件业务订单较为充足，受缺芯影响整体可控；（3）上半年新能源汽车市场景气度持续走高，累计销量120万辆，与2019年全年销量持平，带动公司电池托盘等新能源零部件业务持续放量；（4）公司通过智能化生产、财务信息化、人才引进战略等管理方式，增强内控管理，不断寻求产品技术革新，降低运营成本，谢谢！

问题28：徐总您好，能介绍下公司在高端车业务的拓展情况吗？

答：尊敬的投资者您好，公司积极开拓豪华车客户，提升产品盈利能力及公司品牌形象。豪华车由于车型高端，所以产品价格更高，质量要求更高。且豪华车主要是出口，运费更高，最终的盈利水平略高于其他客户，谢谢！

问题29：领导好，公司二季度业绩环比下降的原因是什么？

答：尊敬的投资者您好，2021年二季度公司实现营收12.99亿元，同比增长29.54%，环比增长45.39%，归母净利润7698.63万元，同比增长61.10%，环比下降17.63%。二季度业绩环比下降的原因主要为钢材等原材料价格上涨，导致利润率下降，主机厂会在四季度确认后补贴原材料差价，谢谢！

问题30：徐总好，请问电池托盘行业的供需格局情况如何？

答：尊敬的投资者您好，电池托盘作为全新增量市场，受新能源汽车市场高增的拉动而快速扩张。据中信证券测算，2020年全球电池托盘市场规模约67亿元，过去五年年均复合增速达47.5%，2025年和2030年全球电池托盘市场规模约为355亿元和911亿元，未来五年具备5倍空间，未来10年具备14倍空间。

从供给端来看，由于电池托盘尚处于发展早期阶段，中外企业站在同一起跑线上竞争，部分中国企业在技术、产品和市场方面甚至已经全部同步或优于欧美企业。中国企业有望走向全球，国内主要厂商华达科技、凌云股份、和胜股份、敏实集团、华域汽车等在资金门槛与技术门槛的保护下更具发展优势，谢谢！

问题31：请问现在电池托盘产品的销售均价多少？大致毛利率多少？未来该产品价格是否存在每年下降的可能？

答：尊敬的投资者您好，电池托盘平均价格约为2000元/只，毛利率大约为25%左右，部分客户的单价更高，如上汽时代和小鹏汽车约为3000元/只，华人运通为4000元/只。目前不存在价格年降，因为生命周期还未达到年降标准，谢谢！

特此公告。

华达汽车科技股份有限公司

董事会

2021年8月30日