

证券代码：601689

证券简称：拓普集团

公告编号：2021-048

宁波拓普集团股份有限公司

关于投资者交流会召开情况的公告

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。

宁波拓普集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 6 月 8 日 13:30-16:30 在总部报告厅以现场会议方式召开了投资者交流会。公司与会人员介绍了公司经营情况，并就广大投资者关心的问题进行了互动交流。现就本次会议的召开情况及交流的主要内容公告如下：

一、会议召开情况

1、会议时间：2021 年 6 月 8 日 13：30—16：30

2、会议地点：宁波市北仑区育王山路 268 号公司总部报告厅

3、会议形式：现场会议

4、公司与会人员：董事长邬建树先生、总裁王斌先生、董事会秘书王明臻先生、财务总监洪铁阳先生。

5、其他参会人员：新华基金、新华资管、海富通基金、中信证券自营、富森美家居、宏阳资本、玺阳资本、聚鸣投资、上投摩根、盘京投资、宝盈基金、中银基金、国泰基金、博时基金、鹏华基金、鹏扬基金、华安基金、诺德基金、天弘基金、博道基金、上银基金、东方基金、惠升基金、金鹰基金、中庚基金、长信基金、民生加银基金、恒越基金、中信产业基金、先锋基金、兴银基金、永赢基金、圆信永丰基金、凯石基金、浙商基金、信诚基金、中海基金、朱雀基金、兴业基金、富安达基金、荣择石基金、睿扬投资、民生银峰投资、宽合投资、澜复资本、国投瑞银、华泰柏瑞、泰达宏利、浙商资管、易正朗资本、神农投资、沔杨资管、同品家居、米游健康、白犀资产、璞归资管、兴银理财、砥俊资管、鞍钢资本、鸿道投资、紫阁投资、柏乔投资、弈慧资源、长江证券自营、东方资管、申万宏源资管、煜诚投资、光大证券资管、中信期货、光大证券自营、宝鸿投资、国华人寿保险、国金证券自营、高毅资产、瀚伦投资、深梧资产、恒复投

资、盛宇投资、弘毅投资、友邦保险、东吴证券自营、翀云投资、华创证券资管、招银理财、淳元投资、浙商自营、华能投资、瑾拓投资、华西银峰、上海国际信托、太平资产、嘉树投资、江梁投资、悟空投资、江苏瑞华、交银理财、金投企业、卓复投资、兴业证券浙江、卓尚资管、Parantoux capital、亚太财险、坤和建设、友邦人寿、聆泽投资、领拓资管、牧华投资、臻远投资、之加哥投资、智联私募、璞归资管、中信建投资管、国金资管、富兰克林华美投信、富兰克林投信、汇利资管、火星资管、慈阳投资、彤源投资、鹤禧投资、赢翰资产、浦赢资产、宁波神通、源乐晟资产、东证融汇、名禹资产、中信证券、兴业证券、华西证券、天风证券、广发证券、国泰君安、华泰证券、华创证券、申万宏源、中金公司、长江证券、招商证券、东方证券、中信建投证券、东吴证券、申港证券、长城证券、方正证券、海通证券、东北证券、国盛证券、国金证券、德邦证券、恒泰证券、红塔证券、浙商证券、东兴证券、星展证券、爱建证券、安信证券、华福证券、中泰证券、中天证券、中原证券、首创证券、上海证券、东海证券等机构的 219 名代表，以及 5 名个人投资者，共计 224 人来公司参加了本次交流会。

二、会议议程及主要内容

本次会议由公司董事会秘书王明臻先生主持，议程如下：

（一）董事长邬建树先生介绍公司的产品与护城河，以及疫情期间的“内生+外延”。

1、公司“2+3”产品线：

公司五大产品线是电车赛道最重要的，也是最好的产品。

（1）减震器：从第一代的金属+橡胶构成，到第二代的铝+橡胶+液体，再到第三代的轻量化塑料、纤维+液体，以及有电磁阀的主动减震器。

（2）整车声学套组：从软内饰扩展到外饰，并进一步扩展到闭合系统，该模块单车价值从 2000 元可增加到 7000 元；

（3）汽车底盘：品类从钢制底盘扩展到轻量化铝制底盘，包括副车架、悬架、转向节等产品，具备国内最全锻造、压铸、空心铸造等轻量化工艺。RIVIAN 电动皮卡轻量化底盘系统，单车价格约 11000 元，已开始批量供货；福特电动车的副车架，采用空心铸造工艺，也已开始批量供货；

（4）汽车电子：品类从智能刹车 IBS,电子真空辅助泵扩展到电子真空独立

泵、EPS、各种泵类等；

(5) 热管理：利用开发 IBS 积淀的能力横向拓展，快速实现从 0 到 1 的突破，并已迭代到第二代产品的开发。

2、业务护城河

拓普的主要护城河是与客户同步研发、设计及验证的能力，为客户创造价值。另外，各业务板块都有不同的护城河：

(1) 减震器：从减震器的技术来讲，过去的油车就是白天，现在的电车就是黑夜。黑夜的噪音人更加敏感，白天的噪音人不敏感，所以电动车对减震的要求就会更高，所以这一块我们也是不担心的。

(2) 底盘：业务起步投资 5 亿人民币，仅折旧摊销每年约 5000 万元，再加上其它的研发费、管理费，每年支出约上亿元，一般规模的企业很难支撑如此高的费用。

由于钢制底盘和轻量化底盘的工艺截然不同，原来厂房要求高度 8-12 米，行车 50 吨，现在要求高度 16-18 米，行车达 100 吨，地基厚度 80 厘米，过去的工厂无法改造。从购置土地、新建厂房、购置设备、小批量调试以及客户验证等需要五年，若其他企业现在开始规划，达到拓普当前水平也需要五年。且我们已经批量供货 3 年，QSTP 大幅提升，也开始盈利，因此，我们具备至少 8 年的先发优势。

(3) 整车声学套组：我们实现全产业链一体化整合，从纤维、纺织到成型、组装等，具备成本竞争力。掌握了 VOC 环保原材料核心技术，并以此拓展本田等日系业务。我们自己配色的速度很快，大型模具都是自己做的，能够快速响应客户需求。产品门类齐全，单车价值由 2000 元可以拓展到 7000 元，尾门系统已经开始小批量供货，其他四门系统也在研发之中。

(4) 智能刹车系统：习总书记视察一汽时指出“关键核心技术是要不来、买不来、讨不来的。”按照总书记的指示和要求，一汽集团下大力气解决重点领域的“卡脖子”技术难题，IBS 就是其中之一。

IBS 在国内市场需求很强烈，可以解决车企的成本及配合问题，很多车企有意愿与公司合作，但是，由于该产品的技术复杂度很高，目前国内有能力评判 One box 方案的车企可能只有一汽，公司与一汽红旗路试合作顺利，计划明年量

产并完成亿级里程路测后，再商业化推向市场。

该产品我们已经研发了 6 年，在路谱、工况、软件等方面形成巨大优势，现在产品已经迭代到第 4 代了。该产品必须经过“两冬一夏”的道路试验，当前已经完成一轮冬季实验，到明年年中完成所有实验，如此长的周期也是很宽的护城河。该项目未来的销售目标是 100 亿元。

(5) 热管理：依托汽车电子领域的深厚积淀，在 IBS 的技术的基础上横向拓展开发出热管理系统。在我的亲密同事潘孝勇博士的带领下，在短短 4 个月即实现第一代产品的批量供货。目前公司已经研发出第二代产品，目的是规避第一代的专利，第一代产品只能用于 A 客户。目前产品可广泛应用于所有客户，与多家客户在接洽之中。

3、疫情期间的“内生+外延”

在疫情期间，保持战略定力，不裁员不降薪，完成很多重要工作：

(1) 内生：成功开发了热管理产品并实现批量供货。EPS、IBS 做了相关测试以及软件迭代。

(2) 外延：利用境外分支机构开拓了海外市场,如 Rivian、Ford、Lucid 等。

(3) 产能扩建：杭州湾、湘潭等地启动建设超过 1500 亩的工业园。

(二) 互动交流环节，董事长逐一回答投资者的提问。

问题 1：过去五年，公司已经展现了战略布局方面的超前眼光和极强的客户开拓能力，业务增速很快，请问公司有什么内在机制支持快速发展？

回答：概括起来四句话：不躺平、不内卷、要简单、要外延。

具体来说，最重要的是控股股东不能躺平，公司上市不是终点而是事业刚刚开始。拓普的司训是“不断攀登，大有希望”，作为拓普创始人必须保证不断攀登。

二是管理简单，不内卷。公司没有各种复杂的制度和考核机制，企业文化就是和谐。

三是外延，一是打造产品力，纵观国际汽车零部件企业，一般千亿级别收入的公司，产品品类都是比较齐全的，因此公司也不断扩展产品品类，上市短短五年就形成了 2+3 的产品格局。二是市场开拓力，公司客户群不断拓展，特别是电

车客户领域。

此外，实控人对公司的风险把控很重要，要量力而行。这方面，实控人真正在以身作则：股权零质押、低负债率，始终保持稳健的经营风格。

问题 2：公司如何看待未来 3-5 年轻量化底盘的竞争格局？与 2-3 年前格局有什么不同？拓普怎样保持竞争优势？

回答：2-3 年前，海外那些巨无霸对手尚未大力推进轻量化底盘领域，未来 3-5 年，达到一定经济批量后，他们肯定会进入这个领域，同台竞技。拓普的轻量化底盘在全球的竞争力都很强，综合优势领先于海外同行。

首先，拓普的产品、技术、质量控制都很成熟，制造设备也是中国企业生产的，没有被卡脖子的环节；其次，中国的工程师红利源源不断，成本优势明显；第三，拓普在该领域的投资意愿、服务客户的精神相对海外同行有明显优势；第四，很重要的一点，我们已经开始赚钱，并进入了良性循环。

总体而言，我们有信心，有能力在与这些海外零部件巨头的竞争中取胜。

问题 3：近期市场上关于 A 公司的负面新闻较多，公司订单情况如何？

回答：公司严格遵守客户的保密要求，不便透露，请大家理解。我要说的是，在与客户的合作过程中，我们深刻体会到 A 公司做的所有事情都是正确的，包括产品定位、研发、制造、供应商管理、质量、营销等都是非常正确的，其他车企至少有 5 年的差距，中午刚看到 A 公司 5 月份欧洲销量增长 240%，北美也大幅增长。一个新物种的产生、成长，会出现这样那样的问题，也是短暂的。我们不能只看表象，我们非常乐观，当前订单正常。

问题 4：可否详细介绍一下公司热管理业务的进展情况？

回答：公司的热管理业务去年实现了从 0 到 1 的突破，之后有序推进，现已迭代到第二代。目前公司可以提供水侧、剂侧独立的部分集成方案，也可以提供高度集成方案，有效满足客户的不同需求。公司热管理业务第一个月就实现了盈利，且毛利率水平比市场预期的还要高些，保持了合理的利润率。

**问题 5: 今年大宗原材料价格大幅上涨, 对公司影响怎样? 有何应对措施?
今年 120 亿收入预测是否有调整?**

回答: 今年原材料、运费的波动很大, 运费涨了 5 倍, 中远海控的利润预测到 400 多亿元, 去年还是亏损的。我们在与客户不断协商解决, 但有 3-6 个月的滞后期。关于大宗商品的期货业务, 我们有专业团队研究, 但该业务风险较大, 我们尚未实施。

公司 1-5 月份的经营情况符合原来的预期, 目前看 120 亿收入预测还不需要调整, 如需调整, 会在半年报中充分披露。现在还有 7 个月时间, 请大家保持耐心。公司 4 月份披露的年报及董事会报告, 是经本人审阅批准, 如果给大家造成困扰, 我表示歉意。

问题 6: 海外布局的市场展望。

回答: 国内公司到国外办厂, 一般是不赚钱的。公司之前海外建厂非常谨慎, 到巴西、马来西亚都是采用厂房租赁。如果确定去墨西哥投资, 将高举高打, 以工业园形式建厂 500 亩, 投资至少 25 亿, 每年 50 亿左右收入, 一定要赚钱, 目标是 5 年之内收回投资。现在去海外布局主要是考虑关税和运费等因素。

问题 7: 展望未来, 公司如何看待消费电子产品跨界造车?

回答: 消费电子领域诞生了许多伟大公司, 近年国内外很多消费电子产品开始跨界造车, 公司与他们接触和互动也较频繁。公司可以帮助它们大幅缩短造车时间。但造车不是件容易的事, 目前公司对市场上各种新造车势力的态度还是非常谨慎的, 需要综合评判客户的情况。

目前, 有些传统车企转型的决心及速度也非常快, 比如国外的 FORD 和国内的吉利汽车, 吉利汽车永远按照正确的方向做正确的事情, 再加上几十年的积累, 未来在电动车领域将具备强大的竞争力。

问题 8: 公司 Tier0.5 推进情况, 有哪些机遇与挑战?

回答: Tier0.5 模式是汽车新时代的内在需求, 可以为主机厂简化机构、降低成本、提高效率, 新势力造车不仅仅是车的创新, 还有供应链的创新, 我们与

国外电动车企的合作效果很好，但在国内推广涉及机构职责改革，当前推进进程不如国外。

问题 9：公司未来几年资本开支如何规划？未来有何战略规划？

回答：未来每年保持 20 亿元资本性支出。主要由于新能源汽车刚刚开始，空间巨大。公司目标是成为千亿销售的企业，没有资金支持，无法实现。

公司 2022 年、2023 年的规划销售目标分别是 160 亿元、200 亿元，在 2025 年达到约 300 亿元，利润率也有进一步提升的空间。

问题 10：公司在日系客户开拓情况如何？下一个支撑公司增长的最重要的客户是哪家？

回答：日系车企的拓展速度相对比较慢，仅企业认证就需要做几年。公司的内饰环保材料 VOC 世界级的，靠这个进了本田。丰田是靠减震产品、轻量化。目前均有产品量产。

公司对北美的电动车市场相对看好，在政府的政策刺激下，不管的北美的创新车企，还是传统车企，发展前景都比较好，公司下一个大客户可能还是来自北美地区，至于是哪家，请拭目以待。

问题 11：公司最开始服务传统燃油车，现在转向新能源汽车。这个过程中，感受到的主要差异是什么？

回答：主要由于德、日系汽车产业历史悠久，有自己成熟的产业链，国内这个领域又不是完全市场化的竞争环境，我们过去在燃油车市场没有做好。而电动车供应链是完全市场化，且智能电动车企也有新的需求。对公司来说，依托公司的 QSTP 能力，在新能源汽车领域的开发上如鱼得水，速度很快，我们和客户互动很好。目前正加速北美电动车市场的开拓，包括 Rivian、克莱斯勒、福特、Lucid 等。电动车时代，我们拓展了很多市场和产品，机会很大，公司将全力以赴，抓住这次历史性的机遇。

三、风险提示

本次投资者交流会相关内容如涉及公司战略规划等意向性目标,不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺,公司将根据相关要求及时履行信息披露义务,请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

宁波拓普集团股份有限公司

2021年6月9日