

证券代码：603009

证券简称：北特科技

上海北特科技股份有限公司

接待机构投资者调研活动会议纪要

一、机构调研情况

调研时间：2021 年 5 月 17 日下午 14:00-16:00

调研地点：上海市长宁区长宁路 1133 号 T1 幢 2803 室，公司会议室

调研形式：现场会议

调研机构：恒丞资产、蜂投资基金、兴健资产、洪赢投资、机会宝

公司出席人员：董事会秘书、副总经理徐鸿飞先生、证券事务代表甄一男先生。

二、调研主要内容

问题 1：公司 2020 年新能源车行业有哪些客户啊？

回复：公司凭借多年来的技术积累和良好的客户体系延伸，在新能源车赛道上不断发力，2020 年底盘零部件产品终端客户中有大众、奔驰、特斯拉、比亚迪、北京汽车、小鹏、理想、上汽、长城、吉利等，且都实现了较大比例的订单份额，汽车空调压缩机产品的终端客户中有上汽通用五菱、东风小康、奇瑞汽车、宝能汽车、三一重工、零跑汽车、东风柳汽、青岛一汽、福田汽车等。

问题 2：公司对赌的标的上海光裕现在整合效果如何，2020 年业绩如何？

回复：公司自 2020 年 1 月 1 日起，已经全面接管上海光裕经营业务，目前业务发展势头良好，2020 年同比增长 30%，据最新预测显示 2021 年继续保持 20% 左右的增长，除原有商用车领域业务继续保持强劲增长以外，公司也获取了很多乘用车的新项目定点，并且正在陆续进入部分造车新势力供应商体系。

问题 3：上海光裕原有客户和新增客户有哪些？

回答：上海光裕直供的客户有北汽福田、上汽通用五菱、中国重汽、小康汽车、奇瑞汽车、零跑汽车、厦门金龙、长安集团、徐工集团、厦工集团、柳工集团、一汽集团、东风集团等，作为二级供应商的有湖北美标、东风马勒、松芝股份、南京协众等。

2020 年，上海光裕进入福田汽车直供体系，成为福田汽车的一级供应商，2020 年福田系销售收入总计超 1.2 亿，产值达到 1.4 亿。进入威马汽车供货体系，产品年规划需求量 5 万台左右。获得了潍柴动力 WP3H 项目，规划年产 20 万台。实现一汽轿车批量供货，为后续进入一汽红旗品牌和一汽大众品牌做好准备；2020 年上海光裕完成了对标国际标准的第四代电动压缩机 GEH34cc、GEH80cc 的开发工作，GEH34cc 产品可以替代国内中高端新能源乘用车市场现有电动压缩机，如威马汽车、理想汽车、一汽轿车电动等，GEH80cc 主要针对大中巴市场，如宇通客车、中通客车、亚星客车等等，为客户研发出第一代空调热泵、第一代单冷空调控制器、热泵空调控制器和外控变排量空调控制器，并为客户开发出带有热泵和余热回收的整车热管理系统。

问题 4：公司和原光裕股东的诉讼进展情况。

回复：公司在 2020 年 6 月 20 日、6 月 24 日刊登在上海证券交易所网站上的《关于公司涉及诉讼的公告》。2020 年 7 月 7 日收到上海市第二中级人民法院民事裁定书[(2020)沪 02 民初 97 号]，公司本次诉讼移交上海金融法院处理。以上诉讼已开庭审理，截止到现在无审理结果，诉讼的解决方式、解决时间和最终的结果尚存在不确定性，其对公司本期利润或期后利润的影响存在不确定性，最终实际影响需以法院判决为准。

公司将密切关注和高度重视上述案件，积极采取各项措施，维护公司及广大投资者的合法权益。

问题 5：公司底盘事业部的转向、减震业务发展情况。

回复：公司转向、减震业务经过国内 2020 年下半年汽车行业触底回暖，订单充足、新项目不断落地、产能利用率有所提高，发展势头良好。2020 年公司底盘零部件事业部和蒂森克虏伯签订了《全球战略合作协议》、和豫北转向系统有限公司签订了《战略合作协议》、和长城汽车旗下蜂巢易创签订了《战略合作协议》，成为耐世特全球战略供应商、博世中国的材料战略供应商、博世华域 ER2020 的 NUT 项目战略供应商。重点开发量产了双齿齿条、成品齿轮、输入输出轴、扭杆等项目，并进入由零部件切入逐渐向组件和子系统发展的阶段，开发并实现底盘电子传动类、电子刹车类零部件对高端客户的供应。

问题 6：公司高精密零部件业务发展情况。

回复：2020 年，公司高精密零部件事业部在国六燃油喷射系统方面，拿到博格华纳共轨系统业务，预计产品生命周期 8 年，生命周期内产值 8.6 亿元，终端客户为上汽通用、江淮、长城、东风、云内、玉柴等国内主机厂及发动机厂。在主动悬架系统方面，实现了采埃孚主动减震业务磁性壳体和隔离环两个项目的批产，合同期内产值预计增加 3.2 亿元，该业务为出口业务，交付给采埃孚德国阿尔韦勒和施韦因富特工厂，应用范围为通用、红旗等带主动减震系统的高端车型。在新能源车方面，获取了无锡博世天然气轨项目，终端客户为东风康明斯、潍柴两家国内发动机厂。在自动刹车系统方面，获取了采埃孚 IBC GEN2 自动刹车项目，主要供采埃孚亚太工厂和北美工厂，获取并量产博世 iBoost 电子刹车支撑环业务，终端客户为特斯拉，本田、大众等国内车企；

问题 7：公司铝锻轻量化业务发展情况。

回复：2020 年，公司铝锻轻量化事业部完成三条全自动化锻造生产线的建设，具备 0.5 公斤到 8 公斤铝锻件的锻造能力，正式为博世、采埃孚等客户提供汽车底盘零部件，终端客户为吉利和通用。在机场建设领域，为沃尔德泰克供应机场跑道地罩灯，尝试性地进入航空建设领域，丰富了铝锻轻量化事业部的产品类别。

问题 8：公司 2020 利润分配政策。

回复：公司 2020 年度实现归属于上市公司股东的净利润 30,319,662.68 元；公司合并财务报表截至 2020 年末累计未分配利润为 193,424,661.66 元，母公司单体财务报表截至 2020 年末累计未分配利润为 207,343,355.74 元。公司目前主要业务分为底盘零部件、空调压缩机、高精密零部件及铝锻轻量化四个事业部，其中铝锻轻量化事业部和高精密零部件事业部分别处于在建或量产初步阶段，将在 2022、2023 年实现陆续爬坡、达产阶段，仍需部分资金用于前期准备，而底盘事业部及空调压缩机事业部随着国家政策鼓励和汽车行业整体回暖的形势下增长势头明显，预计公司流动资金需求也将进一步增加。因此公司出于对公司整体盈利水平、未来项目投资、长期发展规划的考虑，经审慎研究决定，公司拟定 2020 年度不进行现金分红或派送红股，也不进行资本公积转增股本。

问题 9：公司 2021 年业绩预计情况。

回复：2020 年公司实现营业收入 14.70 亿元，较上年增加 1.68 亿元，同比增长 12.87%；实现净利润 3,031.97 万元，同比增长 122.35%，扣非净利润 2,035.68 万元，同比增长 108.66%。2021 年一季度，随着汽车市场回暖、国内疫情影响消退以及公司大批新项目的陆续量产，公司实现营业收入 42,925.07 万元，同比增长 75.78%；实现净利润 2,233.87 万元，同比增长 340.82%，扣非净利润 2,060.26 万元，同比增长 347.25%。

公司已在《2020 年度报告》中第四节经营情况讨论与分析中公告了公司 2021 年度预算，其中营业收入预算目标 18.05 亿，净利润预算目标为 0.8048 亿。