证券代码：603013 证券简称：亚普股份

**亚普汽车部件股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2024-004

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 |
| 参与单位 | 中邮证券 |
| 时间 | 2024年5月23日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 朱磊、吕昊、杨琳、尤家康 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. 高压燃油系统的单车价值量与传统燃油系统差异是怎样的？   答：在可比的前提下，通常高压燃油系统比传统燃油系统单车价值高约10%-30%。  2、公司目前的研发投入情况如何？公司未来的资本开支的规划是怎么样的？  答：近几年，公司持续加大研发投入，尤其是新业务研发费用同比大幅增加，主要用于储氢系统及其关键零部件、热管理系统和电池包壳体等新业务领域。公司还将围绕“混合动力汽车的燃料供给系统”“燃料电池汽车的车载高压储氢系统”深入研发，解决国内相关产业链仍不完善、车载储能供给系统关键技术亟需突破的问题。  目前，公司燃油系统业务领域在全球产能布局已趋于完善，这为公司未来的稳定发展奠定了坚实基础。公司未来的资本性开支，主要在两个方面：  一是为应对混和车型快速增长，公司将在燃油系统生产线的自主升级改造方面加大投入，并根据市场情况在全球范围内进行产能调配；  二是加快公司在新业务领域的投资，包括热管理系统、储氢系统和电池包壳体等方面，以满足新能源汽车市场的快速增长需求，助力公司成功转型。   1. 目前公司的主要客户有哪些？2023年销售收入占比较高的客户是哪些？   答：公司的主要客户包括大众、通用、斯特兰蒂斯、日产、丰田等国际汽车厂商和比亚迪、一汽、长城、长安、上汽、奇瑞、吉利等国内汽车厂商以及蔚来、零跑、赛力斯、合众等创新汽车新势力品牌。其中，2023年销售收入占比较高的客户包括大众、通用、斯特兰蒂斯等。  4、全球范围内混动车销量增速提升，公司如何展望未来混动车型对公司经营业绩的提升潜力？  答：由于混合动力车具有电驱动、油驱动及油电混合驱动等多种工况，燃油的存储和供给相比传统燃油车更为复杂。插混车型和增程车型要求燃油箱承受高压，因此燃油箱产品需要提高刚度和具备燃油蒸汽控制功能，从而导致混动燃油系统结构、工艺等都更加复杂，单件价值也高于传统燃油系统。未来混合动力汽车市场占比的逐步提升，对公司相关业务收入的增长将起促进的作用。  5、公司海外的营收占比接近40%，请介绍一下亚普海外业务的发展情况？  答：近年来，公司依托全球布局优势和品牌影响力，大力拓展海外业务和市场。目前，公司国际化发展呈现三个特点：  一是“**起步早**”：2005年公司将燃油系统技术转让到海外，2008年在印度建立了第一个海外生产基地。可以说，公司是国内最早“走出去”的汽车零部件企业之一。  二是“**布局全**”：目前，公司已在全球4大洲11个国家建立了25生产基地和7个工程技术中心。完整的布局使我们能够更好地贴近客户，为他们提供及时、高效的服务，同时也提升了我们的全球同步开发和技术支持能力。  三是“**后劲足**”：随着公司海外市场的不断拓展，海外业务占比持续提升，业绩贡献不断增大。对亚普而言，燃油系统业务在未来海外增长空间依然较大，未来亚普更有机会把新业务领域突破的技术复制转移到海外子公司，为公司转型发展提供更广阔的战略腹地。  6、公司热管理业务方面进展情况？  答：自公司将热管理系统作为新业务转型发展方向以来，公司通过细化产品规划、人才引进、技术自研、资源强配等措施，持续提升公司在该领域的整体竞争力，主要体现在以下两个方面：  **一、在新能源车热管理系统领域。**去年，公司与某知名整车厂合作的热管理系统预研项目，成功通过客户验收。另外还积极与多家主流汽车厂商展开深度交流，成功获得了某主机厂的热管理集成模块产品项目定点，预计今年批量供货。  **二、储能热管理系统领域。**去年，公司成功推出了具有行业竞争力的储能热管理系统解决方案，并与行业标杆企业达成了合作。公司还参股成立了储能热管理合资公司——江西恩普能源科技有限公司，进一步拓宽了在储能热管理领域的发展道路。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 本次交流是否涉及公司内幕信息 | □是 √否 |
| 日期 | 2024年5月23日 |