

常熟通润汽车零部件股份有限公司 2022 年年度业绩说明会召开情况

常熟通润汽车零部件股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 4 月 26 日（星期三）上午 10:00-11:00，通过上海证券报·中国证券网（<https://roadshow.cnstock.com/>）以网络互动形式召开了 2022 年年度业绩说明会，有关事项如下：

一、业绩说明会召开情况

2023 年 4 月 22 日，公司于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）发布了《常熟通润汽车零部件股份有限公司关于召开 2022 年年度业绩说明会的公告》（公告编号：2023-020）。

2023 年 4 月 26 日（星期三）上午 10:00-11:00，JUN JI 先生（公司董事长、总经理）、王雄平先生（公司董事、财务总监）、周可舒先生（公司董事会秘书）、沈同仙女士（公司独立董事）出席了本次业绩说明会。在本次业绩说明会上，公司与投资者进行了互动交流和沟通，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

1. 怎么看待公司行业前景？

答：尊敬的投资者：您好！公司致力于成为全球知名的汽车零部件及维保服务整体解决方案提供商。从汽车后市场行业研究情况来看，如麦肯锡咨询 2018 年发布的《THE AUTOMOTIVE AFTERMARKET IN 2030》，2017 年度全球汽车后市场的市场体量约为 8,000 亿欧元，预计整个汽车后市场将以每年 3% 左右的速度增长，到 2030 年规模达到 12,000 亿欧元。又如汽车工业协会统计及汽车后市场白皮书预测，我国汽车后市场维保市场规模预计从 2017 年的 1.07 万亿元增长到 2025 年的 1.74 万亿元，复合增长率高达 6.3%。随着全球汽车保有量、车龄的增长，全球汽车后市场未来规模可达万亿欧元级别，为公司主业成长提供广阔空间。感谢您的关注！

2. 可以介绍一下募集资金使用情况、募投项目进展怎样？

答：投资者您好！公司募集资金净额为人民币 509,459,900.00 元，截至 2022 年 12 月 31 日，募集资金累计投入使用 79,337,341.49 元，公司募投项目按计

划实施推进中。其中，汽车维修保养设备生产基地项目与研发中心与信息化项目于 2022 年 12 月取得建筑工程施工许可证，正式开工建设。

公司制定了《募集资金管理制度》，对募集资金的存储、审批、使用、管理与监督做出了明确的规定，以在制度上保证募集资金的规范使用。公司对募集资金实行专户存储，在银行设立募集资金专户，并连同国金证券与银行签订了《募集资金三方监管协议》，明确了各方的权利和义务。目前，上述监管协议履行正常。

感谢您的关注。

3. 请问公司泰国生产基地对公司业务开展带来什么影响？

答：尊敬的投资者，您好！目前公司产能集中在国内，在泰国投资新建生产基地一方面有利于公司更加灵活地应对宏观环境变化、国际贸易格局等可能对公司的潜在不利影响；另一方面东南亚地区作为新兴市场，具备土地、厂房、人力、税收等方面的比较优势，泰国生产基地项目有利于公司整合东南亚地区资源，服务美洲、澳洲以及东南亚等国际市场，提升公司行业竞争力以及公司整体的抗风险能力。感谢您的关注！

4. 公司今年怎么分红，未来是否每年分红派现？

答：尊敬的投资者，您好。公司综合考虑所处的行业特点及发展阶段，目前经营状况及未来资金需求，兼顾回报广大投资者与公司持续稳定发展的需求，提出了 2022 年度利润分配预案。经公司第五届董事会第十二次会议决议，公司 2022 年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数分配利润、转增股本。公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 4.20 元（含税），本次拟派发现金红利合计 33,387,200.28 元（含税）。公司拟向全体股东每 10 股以资本公积金转增 4 股。具体内容详见公司于 2023 年 4 月 11 日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）披露的《常熟通润汽车零部件股份有限公司关于 2022 年度利润分配预案的公告》。本次利润分配预案的相关议案尚需公司 2022 年年度股东大会批准。

未来公司仍将在兼顾公司长远发展和全体股东利益的前提下，为投资者提供持续稳定的投资回报，实现公司与投资者的共赢。谢谢！

5. 公司涉及跨境电商领域，目前某宝已实现 AI 电商，下一步会使用 AI 功能运用到电商领域，实现科技化发展！

答：感谢您的建议，公司美国团队于 2023 年初已利用智能 AI 技术进行客服沟通、选品、产品信息翻译等应用，取得了一定的效果。公司将继续探索智能 AI 技术的新应用，助力企业的发展，谢谢。

6. 公司整体去年一个业绩情况能否进行下具体说明？毛利率情况是怎么样的？

答：投资者您好！2022 年度营收略有下降，一方面由于宏观上全球经济减弱导致外销市场需求有所减弱；另一方面，供给端的钢材价格较上年同比有相当的降幅，逐步传导到公司产品销售端价格下调。尽管公司 2022 年度营收略有下降，但公司产品的销售毛利率与上年度同比有所上升，公司客户、市场占比方面均保持稳定，未发生不利变化，体现了公司经营政策的韧性和较强的产品定价能力。

对 2022 年暂时性的营收下降，公司采取针对性的适销产品开发，并积极拓展新品类。公司坚持长期主义的价值回报理念和稳健的经营政策，致力于扎实做好主营业务的同时，未来将合理拓展业务板块类型，以应对客户更多元化的产品需求，进而提升公司核心竞争力和盈利能力，以经营业绩回报广大投资者。谢谢！

7. 请问公司的发展战略是什么？

答：尊敬的投资者：您好！公司发展战略主要围绕以下方面：

1、聚焦主业拓产品，打开成长空间

(1) 公司构建丰富的汽车维修设备与工具产品体系，为客户提供一站式汽车维保产品服务整体解决方案。据研究报告显示，随着全球汽车保有量、车龄的增长，全球汽车后市场未来规模可达万亿欧元级别，为公司主业成长提供广阔空间。

(2) 布局新能源车维修装备，抓住新能源车带来的产业变革机会。随着新能源汽车的快速发展，渗透率的持续提高，其保有量与车龄将会同向增长，也将带来更多的维保需求。公司将加大投入技术研发力量和深化市场开拓，持续加大力度开发面向新能源汽车售后市场的专业汽保类新产品，以形成新的业绩增长点。

(3) 持续开拓新兴市场。公司产品销往全球 100 多个国家与地区，包括一带一路区域在内的新兴市场国家如印度尼西亚、越南、马来西亚、菲律宾、柬埔寨、缅甸、泰国、印度、巴基斯坦、沙特、土耳其、以色列、科威特等 30 多个国家与地区。公司在新兴市场国家与地区已经具有较高的品牌知名度与一定的市场规模。未来，公司进一步加大东南亚等新兴市场开拓力度，发挥公司产品技术积累与品牌优势，投入更多资源，抓住东南亚等新兴市场新一轮的快速发展的业务机遇。

(4) 围绕主业，公司也将采用外延并购、合资等资本加产业的方式，打造更多富有竞争力的汽车维保产品。

2、渠道加资源，发挥优势拓市场

客户渠道是公司核心优势之一，全球 500 强企业中，约有 28 家为公司长期客户；全球 10 大汽车厂中，有 9 家为公司长期合作客户，众多汽车厂客户中，也包括了上汽、广汽、比亚迪等新能源车厂商客户。公司产品行销全球 100 多个国家，覆盖全球三万家以上的大型连锁商超、汽车汽配连锁店。公司利用 AM 市场与 OEM 市场积累的优质渠道，加上更多的产品、品类资源，助力拓展市场。

3、发力新模式，推动跨境电商飞速发展

公司采用多平台 海外仓 国际国内团队联合运营 独立站的多种举措推动跨境电商新模式高速发展。继续深耕 Amazon.com、Walmart.com、Ebay.com、The Home depot.com、Lowes.com、AAP.com 等电商平台，保持高增长率；增设海外仓，提升服务跨境电商能力；推动自建独立站，打造汽车配件、维保设备及工具的专业国际化电商平台。

4、注重品牌效应，推动自主品牌发展

公司自主品牌“BIG RED”、“BLACK JACK”、“TCE”、“YELLOW JACKET”、“ROAD DAWG”等已在国内外市场享有较高的知名度，公司着力开展品牌化运营，塑造市场对公司品牌认知，为公司带来了持久稳定的收益。

5、以智能化改造、数字化管理提质增效

公司继续实施自动化、智能化改造，优化生产管理、工艺布局，更新迭代生产设备，提升生产效率；开展数字化、信息化建设，以现代数字化管理手段提升管理效率，降低运营成本，提质增效。

6、打造企业文化，激发企业活力，发挥人才效应

公司着力打造“市场导向、价值驱动、实干创新、自我反思”的企业文化价值观，激发企业活力，实施内部绩效管理，从而推动企业业绩成长。公司将继续引进和培养专业人才、国际化人才，形成良好的人才梯队及人才储备，为公司业务创新和技术突破提供人才保障，为企业长远发展赋能。

综上，公司致力于成为全球知名汽车零部件及维保服务整体解决方案提供商，持续推动企业价值成长，回报投资者以及创造社会价值。

感谢您的关注！

8. 公司目前订单怎么样，股价如何低

答：尊敬的投资者，您好，公司经营正常，公司二级市场股价的波动受宏观政策、大盘行情、所属板块表现、投资偏好等多重因素影响，公司将努力通过多种方式提升公司透明度，帮助投资者更为深入地了解公司，认识公司的投资价值。公司坚持长期主义的价值回报理念和稳健的经营政策，致力于扎实做好主营业务，提升公司核心竞争力和盈利能力，以优良的经营业绩回报广大投资者。

谢谢！

9. 请问目前公司股东人数有什么变化？

答：尊敬的投资者，您好！公司已于2022年年度报告中披露了截至2023年3月31日的普通股股东总数为10,054，与前期（2022-12-30日）减少751户。

谢谢！

10. 您好，请问公司目前股价一直处在下行阶段，您认为是什么原因呢？后续公司会有什么积极措施吗？

答：尊敬的投资者，您好，公司经营正常，公司二级市场股价的波动受宏观政策、大盘行情、所属板块表现、投资偏好等多重因素影响，公司将努力通过多种方式提升公司透明度，帮助投资者更为深入地了解公司，认识公司的投资价值。公司坚持长期主义的价值回报理念和稳健的经营政策，致力于扎实做好主营业务，提升公司核心竞争力和盈利能力，以优良的经营业绩回报广大投资者。

谢谢！

11. 跨境电商业务情况与后续发展如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司着力于跨境电商的各项有效举措持续发力，2022 年公司跨境电商业务实现营业收入 19,553.04 万元，同比增长达 55.29%。公司将于 2023 年增设新区域跨境电商运营团队，并引入高层次人才，进一步提升跨境电商运营能力。计划在美国、东南亚等地增设海外仓，提升服务跨境电商、跨境贸易的支持能力。精选潜力产品，扩大电商选品。公司预期跨境电商业务在未来仍将保持快速发展。感谢您的关注！

12. 请问公司目前在客户开拓上有什么新的进展？

答：尊敬的投资者，您好！今年以来，公司积极行动，拜访客户、商务洽谈、参加展销会等都在持续开展中，专业的市场团队已赴欧洲、北美、澳洲、东南亚多国拜访客户、开拓市场，近期已参加上海法克福汽配展-深圳特展、天津汽配展、广交会等各类大型展会。与诸多市场重要目标客户进行深度洽谈，达成一系列合作意向。公司将继续积极利用全球化销售网络、跨境电商等多渠道拓展更多品类业务。感谢您的关心与支持！

常熟通润汽车零部件股份有限公司

2023 年 4 月 26 日