

证券代码：873833

证券简称：美心翼申

公告编号：2024-040

重庆美心翼申机械股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
 业绩说明会
 媒体采访
 现场参观
 新闻发布会
 分析师会议
 路演活动
 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年4月16日 15:00-17:00

活动地点：公司通过全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）采用网络远程的方式召开2023年年度报告业绩说明会

参会单位及人员：通过网络方式参加公司本次业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：董事、总经理黄培海先生、财务负责人陈俊平女士、董事会秘书白权刚先生、保荐代表人樊松先生、安楠先生

三、投资者关系活动主要内容

在本次年度报告业绩说明会上，公司就投资者普遍关注的问题进行了沟通交

流。主要问题及回复如下：

1、公司实物曲轴 2023 年产销存情况是怎样的，2024 年市场预期如何？

回复：

尊敬的投资者，您好！受国内外宏观经济形势、市场竞争加剧、通机和压缩机下游客户需求波动加大等因素影响，公司 2023 年度曲轴产销量均有小幅下滑，期末存货余额较期初略有下降。2024 年市场情况受宏观经济形势、下游需求、市场竞争等多方面因素影响，较难准确判断，但从长远来看，我们认为中国曲轴行业具备技术实力和规模优势，曲轴厂家亦积极开发新型曲轴、研发新技术以适应不同的工况、提高曲轴性能和使用寿命，未来市场发展前景乐观。非常感谢您对公司的持续关注，谢谢！

2、公司存货金额变化趋势是怎样的，公司如何看待上游成本的变化，如何加速去库存？

回复：

尊敬的投资者，您好！公司近三年末存货余额分别为 9,293.23 万元、10,496.64 万元和 10,669.75 万元，存货余额呈下降趋势；近三年存货周转率分别为 3.45、3.57 和 4.44，存货周转状况良好。公司主要原材料为钢材、毛坯件、配件等，毛坯件及配件主要由钢材构成，其采购价格与钢材价格波动相关。公司与主要客户签订的合同协议中设有调价机制，原材料价格上涨时，公司一般会对下游客户价格进行调整。公司主要为下游客户提供个性化非标准定制生产服务，若原材料价格持续上涨，公司具备一定的成本转嫁能力。公司针对主要客户的调价机制均严格按照约定执行，原材料价格上升时，成本压力能够有效传导至下游客户。为应对原材料价格波动的风险，公司采取了以下具体措施：1、针对主要原材料，公司与多家供应商保持了长期稳定的合作关系，有利于保证原材料的稳定、持续供应。公司通常会定期或者不定期与主要供应商进行价格协商，确定原材料采购价格，有助于进一步分散原材料价格上涨风险；2、公司的原材料钢材主要向大型钢厂的代理商采购，采购价格由公司参考公开市场价格信息向多家供应商询价、比价确定。原材料毛坯主要向长期合作的专业供应商采购，采购价格由公司与供应商综合考虑毛坯原材料钢材的市场公开价格、工艺参数、技术难易程度等因素协商确定。公司通过比较供应商采购价格，同时综合供应能力、

产品质量等多种因素选择最终采购的供应商。通过问询比价过程，公司能够尽可能降低原材料采购成本； 3、加强对原材料市场价格走势、市场供需变动情况的分析、预判，利用价格波动低位锁定采购价格，最大限度地降低原材料价格波动对公司原材料供应稳定性和生产成本的影响； 4、优化工艺，提高生产效能。公司重视产品技术改进工作，依托研发团队，持续优化生产工艺流程、改良生产技术，降低单位能耗及生产成本，进一步提高生产效能，不断增强其在行业中的产品优势和竞争地位，降低原材料价格波动带来的影响。公司的库存商品主要为按客户订单组织生产的产成品，公司将继续加强存货的管理，优化产品结构，进一步减少存货资金占用。非常感谢您对公司的持续关注，谢谢！

3、主要研发投入的领域及逻辑是什么？

回复：

尊敬的投资者，您好！公司自成立至今，长期专注于精密机械零部件的研发、生产与销售，经过管理层及全体员工的共同努力，在通机曲轴和压缩机曲轴行业占据竞争优势，公司将不断加大研发投入，优化产品结构，提高产品质量和性能，重点开发高效能压缩机曲轴及大功率通机曲轴客户需求。公司技术研发坚持以市场需求为导向，紧跟行业技术发展动向，不断深入发掘下游客户应用需求。公司在产品开发的前期即与客户研发人员进行对接，参与到客户的产品开发环节，从精密机械零部件厂商的角度提出专业优化设计建议。通过深入了解客户对自身产品性能的要求与预期，并有针对性的进行研发工作，充分利用自身研发团队的工艺和技术优势，研发适配的制造工艺和流程，确保产品达到或高于客户预期，进而提升客户粘性。通用内燃机曲轴板块重点开发双缸及以上大功率曲轴，并投入关键设备具备此类曲轴小批量多品种的柔性生产能力；高效能压缩机曲轴板块重点开发高附加值的大制冷量压缩机曲轴；新能源业务板块重点开发新能源汽车用压缩机涡旋，提升动、静涡旋成品轮廓度精度。感谢您对公司的持续关注，谢谢！

4、黄总你好，贵司应对高客户集中度风险的具体措施有哪些？

回复：

尊敬的投资者，您好！2023年度，公司合并前五大客户销售占比为 83.98%，若出现公司大客户自身发展战略变更、客户自身经营状况不佳等情况，都将给公

司的销售和生产经营带来不确定性。此外，如果公司在产品价格、可靠性、交货及时性、技术更新等方面不能持续满足主要客户的要求和标准，将可能导致公司主要客户流失，从而导致公司整体经营业绩的下滑。公司是境内外知名的精密零部件加工企业，与全球头部主机厂常年合作，积累了丰富的行业销售经验和生产经验，产品质量亦得到下游头部企业的认可，与主要客户均保持了长期稳定的战略合作关系，在公司交付能力不出现重大变化的情况下，其合作关系以及订单量一般不会轻易调整。此外，公司亦将持续加大开拓新客户力度，压缩机曲轴产品方面，除主要客户 Copeland LP（谷轮）外，积极开拓境内外新压缩机曲轴产品客户如瑞驱科技有限公司、上海海立（集团）股份有限公司和天津丹佛斯有限公司等；通机曲轴产品方面，除原有通机曲轴大客户外，积极开拓境内外通机曲轴产品客户如泰州雅马哈动力机械有限公司、美国 Koehler、美国 Generac、日本电产株式会社（NIDEC CORPORATION）和墨西哥 ZF Friedrichshafen AG 等知名发动机制造厂商等。未来，通过公司新客户及新业务板块的不断拓展，公司客户集中度较高的风险将持续降低。感谢您的关注，谢谢！

5、董秘您好！公司作为“专精特新”小巨人企业，研发人员中本科及以上学历仅占 3%左右，请问公司在人才战略上未来有何计划与偏好？谢谢！

回复：

尊敬的投资者，您好！公司将借助北交所上市的良好发展契机，加强人才引进与队伍建设，强化“绩效导向”的激励和约束机制，提升公司的运营效率和经营业绩；定期组织内部培训和外部培训，提升员工的综合素质和专业技能；定期引入应届本科以及硕士学生形成专业人才梯队，为公司持续稳定发展提供人才保障。未来，公司将引入强技术、高水平的技术研发人才作为人才战略的重点工作，持续不断的引入优秀企业管理、现场管理、市场营销等方面年轻人才，为企业持续发展做好梯队人才建设。非常感谢您对公司的持续关注，谢谢。

重庆美心翼申机械股份有限公司

董事会

2024 年 4 月 17 日