

证券代码：836270

证券简称：天铭科技

公告编号：2023-035

## 杭州天铭科技股份有限公司

### 关于接待机构投资者调研情况的公告

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。

杭州天铭科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年6月16日接待了6家机构的调研，现将主要情况公告如下：

#### 一、 调研情况

调研时间：2023年6月16日

调研地点：公司三楼会议室

调研形式：现场调研

调研机构：申万宏源证券有限公司、北京指南创业投资管理有限公司、贝寅资产管理（上海）有限公司、安信证券股份有限公司、湘财证券股份有限公司、华鑫证券有限责任公司

上市公司接待人员：董事长兼总经理张松先生，董事会秘书兼财务总监陈秋梅女士

#### 二、 调研的主要问题及公司回复概要

**问题 1：从公司一季报看，营收增长主要来源于电动踏板，目前它的产能有没有做过调整？**

**回复：**今年我们对电动踏板的生产线做过改造升级，原先的产能是2万套/年，现有产能已增至6000套/月。

**问题 2：四五月份的电动踏板产能利用率是多少？主要出口吗？**

**回复：**目前按照四五月份的情况来看，电动踏板的产能利用率处于较高水平。

基本上都是出口。

**问题 3: 公司经销商对于电动踏板的需求反馈后续是会更好吗? 国外在圣诞节、父亲节的需求会更多吗?**

**回复:** 从目前国外客户的反馈来看, 是持续向好的。国外尤其是美国会有特殊节日送礼品的情形, 如此需求会更多一些, 按照以往的惯例, 三、四季度属于旺季。

**问题 4: 公司电动踏板产品出口的地区有哪些?**

**回复:** 公司电动踏板产品主要出口美国、澳大利亚、欧洲、东南亚等国家或地区。

**问题 5: 在美国, 所有皮卡车都可以装公司的电动踏板产品吗? 美国的中高端皮卡车的售价是多少? 如果公司产品都装在一辆车上, 零售价大概是多少?**

**回复:** 公司一直深耕美国的改装市场, 电动踏板产品适配绝大部分车型。美国中端皮卡的车价基本在 3 万美元以上, 大概处于 3 万美元—5 万美元区间。在客户的网站上可以查到, 公司电动踏板产品的零售价处于 1200 美元-1800 美元之间。

**问题 6: 公司电动踏板装车之后可以使用多少年?**

**回复:** 公司在产品设计上进行了 10 万次耐久形式试验, 按每日 20 次计算, 理论使用年限超过 10 年的。

**问题 7: 公司的电动踏板产品在国外是以贴牌为主, 还是自有品牌为主?**

**回复:** 两种情况都有。在美国市场以外以自有品牌为主, 在美国市场与最大客户是以联合品牌形式合作, 其他客户以贴牌形式合作。

**问题 8: 公司绞盘用的纤维绳材质是碳纤维吗? 纤维绳价格大概是多少? 给长城做配套的是纤维绳吗? 钢丝绳和纤维绳的售价差距有多大?**

**回复：**公司绞盘用的纤维绳材质是高强度聚乙烯。电动绞盘之前以配钢丝绳为主，现在纤维绳的配置比例已大幅提升。公司为长城提供的电动绞盘是以纤维绳配套的。根据长度、粗细不同，纤维绳的价格也不尽相同，与钢丝绳相比，价格差距还是挺大的。具体用哪种绳子，看客户的偏好。若追求价格，会选择钢丝绳；若追求轻量、便利，则会选择缆绳。目前公司配纤维绳的绞盘已超过 35%。

**问题 9：绞盘在海外的增速是不是放缓？**

**回复：**由于俄乌战争和高通胀的影响，欧美消费略有下降，这对公司绞盘在欧美市场的增速有所影响，所以是放缓的。

**问题 10：奇瑞汽车的宣传片上，好像有你们公司的绞盘产品？目前长城坦克 500 有没有安装绞盘，与国内其他主机厂有没有合作？**

**回复：**目前我们未与奇瑞汽车合作。目前长城坦克 500 没有安装公司的电动绞盘。目前公司正在参与 35 个主机厂项目，预计下半年有 2—3 个主机厂的新产品项目开始逐步进入量产阶段。

**问题 11：空压机未来会不会成为公司的主打产品？**

**回复：**公司未来会把空压机作为公司主推产品之一。第一，目前公司产能受限，空压机主要是合作生产的，生产成本较高。新厂建成达产后，预计实现年产 35 万台。第二，公司对这个行业非常熟，而且品牌知名度和品牌溢价率较高，所以我们很有信心将这款产品打造成公司的主打产品。

**问题 12：公司去年给长城供货是前装和后装都含着吗？公司跟长城签的是一个排他性的供货合同吗？现在公司与长城也合作几年了，有没有年降条款呢？具体是什么原因？**

**回复：**目前与长城合作的都是前装。公司跟长城签的不是排他性的供货合同。目前是没有年降强制条款，未来不排除。原因有二：一是主机厂的设计变更比较多；二是公司也有一直在推进产品的升级迭代。

**问题 13：前面你们提到汽车后市场，那么国内和国外的汽车后市场有什么**

不同呢？

**回复：**由于国内法律法规的限制，目前改装车的比例还不到汽车保有量的3%，改装市场渗透率低，总的来说市场还不成熟，体量较小。而国外恰好相反，国外对于改装是彻底放开的。根据《2021 SEMA Market Report》，美国汽车售后改装配件市场2020年市场规模约为478.9亿美元，市场相对来说更成熟，体量更大。随着我国汽车改装政策的不断放开，国内的汽车后装市场有着很大的发展潜力。

**问题 14：按照公司目前产品的定价，公司主要面向的客户群体是中高端人群吗？**

**回复：**是的。公司聚焦越野改装领域，服务高端人群，全力开发高端精品，打造高端品牌。

**问题 15：公司产品的毛利率是比较稳定的吗？**

**回复：**根据最近的定期报告的数据显示，公司产品迭代，总体的毛利是比较稳定的。

**问题 16：与竞争对手相比，公司的毛利率水平怎么样？为什么？**

**回复：**公司的平均毛利率水平是高于竞争对手的。一是定位，公司产品的定位视为中高端群体服务；二是公司的竞争理念，公司主要靠新设计、新理念、新技术等增加企业竞争力。这两者决定了公司产品的附加值较高。

**问题 17：新厂房是大概什么时候建成？具体位置在哪里呢？**

**回复：**预计2025年建成。具体位置在距离公司25公里的富阳区鹿山工业园区。

**问题 18：募投项目的建设周期要到2025年，与其他公司募投项目的建设速度相比，公司目前的建设周期是比较长的，是什么原因呢？**

**回复：**基于募投项目的建设用地47亩，根据建设要求，厂房是多层规划，

含有立体仓库和地下区域，所以工期比较长，公司规划工期符合企业实际情况和行业特点。

杭州天铭科技股份有限公司

董事会

2023年6月20日