

## 华纬科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	淳厚基金：王印 长江证券：王子豪 国信资管：王承麒 华西证券：郑青青 南华基金：李昊 泰康资产：王敬 （上述排名不分先后）
时间	2023年7月7日9:30-11:30
地点	公司会议室
形式	线下
交流内容及具体问答	1. 公司在比亚迪的份额具体构成如何？后续趋势如何？ 答：往年主要是悬架弹簧，稳定杆较少。但今年稳定杆会有较大幅度的上升。公司前期投入研发稳定杆，已具备成熟的技术。从营收角度看，稳定杆具有增长潜力，其增幅和增速将大于弹簧。 2. 目前稳定杆的单价如何？ 答：稳定杆油车单车价在120-160元左右，新能源汽车相较于传统汽车，单车价会有20-30%的提升。 3. 稳定杆工序和弹簧有差异吗？ 答：稳定杆和弹簧都属弹性元件，都需热处理，但后

记录	<p>续工序流程差别较大。</p> <p>4. 公司自主研发材料的初始时间是什么时候？</p> <p>答：最早可以追溯到上世纪九十年代。通过与浙大合作，组建了院士工作站，研究热处理工艺和设计方向。通过这样的技术开发、技术迭代，热处理工艺已经在第三代、第四代，依靠工艺不断迭代和进步。</p> <p>5. 海外竞争对手材料强度如何？</p> <p>答：海外竞争对手技术也在不断迭代，目前公司在材料加工方面不逊色于国外企业。</p> <p>6. 诸暨在吸引人才方面会有所限制吗？</p> <p>答：近年来，诸暨一直在提融杭，这是因为两者地理位置接近，高铁用时约20分钟，自驾用时约一个小时，得益于此，公司并未因地理原因受到明显的限制。诸暨市政府非常重视招商引资和人才引进。前几年有位清华的博士也是通过人才引进进入公司的。公司自上市以来，不断深耕人才基地和人才管理，具有相应的优势。</p> <p>7. 诸暨本地招工方面存在问题吗？</p> <p>答：公司在诸暨招工具有优势地位，从薪酬和福利角度看都优于周边区域企业。</p> <p>8. 现在整个行业呈现强者愈强的格局，这个行业集中度提升的原因是什么？公司是如何做到脱颖而出的？</p> <p>答：目前全行业都呈现出强者愈强的趋势，这是因为随着资源的集中，企业要想在行业中存活下去需要有核心的技术和优势，正如新能源汽车降价会挤压到中小车企生存空间，即使有新兴势力的出现，也难以快速的追赶上老牌企业。华纬之所以能脱颖而出，得益于两个方面。其一，公司有技术方面的优势，不仅体现在材料加工上，更体现在具备与客户同步研发的能</p>
----	---

力上，使企业在生产满足相应的产品上占据优势。其二，材料的竞争能力上，公司的基础材料具有研发优势，材料工艺的优势，使得华纬在国内弹簧行业内，投入和产出处于领先地位。

9. 财务表现上来看，华纬的毛利率要比美力高得多，这是为什么？

答：多方面因素叠加所致。首先，虽同是弹簧企业，在产品定位和结构上有区别。其次，我们的产业链更长，公司有原材料自主加工的能力。再者，其近几年收购较多，募投项目投产不及预期，拉低了产能利用率。

10. 比亚迪今年价格方面比较苛刻，公司受到的情况如何？

答：车企压价是集体表现，不仅是比亚迪一家。年降的结果受到客户的年度采购计划、市场变化及双方谈判结果的综合影响，目前的趋势看不会有太大的变化

11. 客户端压价的情况下，公司会通过控制成本从而去保障毛利率吗？

答：公司产量增长较快，随着产量的提升，会形成相应的规模效应，在规模效应的影响下，毛利率会得到保障。其次，公司也会在研发角度去进行突破，相较于在成本上进行控制，公司更愿意在工艺研发方面进行突破。在工艺、管理方面，未来几年会有更大的提升。

12. 公司在产品方面有什么优势吗？

答：公司的产品在质量、性能方面具有优势。公司在材料开发上已有多年的技术积累和技术迭代，通过材料的改进，可以通过更轻的材料达到更高的性能，使产品更具竞争力。而客户往往关心性价比问题，我们

的产品在单价合理的情况下，性能表现出色。

13. 在公司的成本构成中，人工费用仅占9-10%，这是因为公司自动化程度高吗？

答：公司的人工费用更多体现在包装上，前面的工序多为自动化。目前在材料一线大约2-3人，公司在2014、2015年就在进行自动化，虽然前期成本投入高，但在综合收入上是良性的。

14. 市面上30万以上的车多用空气弹簧，公司是怎么看待空气弹簧的？

答：钢制弹簧和空气弹簧各有优缺点，盲测基本感受不出两者之间的区别。两者应用场景不同，受众群体不同，单价不同。从性能上看，车身高度的升降，是螺簧+橡胶件与空簧最大的区别。智能悬架是未来趋势，其基础命题是响应速度，空悬的响应速度较慢，是秒级，而智能悬架，其响应速度要到毫秒级。

15. 公司未来增量在哪里？

答：目前公司的增量情况主要还是在汽车行业这块。一方面自主品牌的崛起，另一方面受益于新能源汽车的市占率上升。我们以国内品牌客户为主，所以会跟着客户端的上涨而增量上升。

16. 公司未来两年产能释放结构如何？

答：公司的募投项目中“新增8000万只各类高性能弹簧及表面处理技改项目”预计在2023年第四季度有部分产能释放，最终在2024年度的第三或第四季度全部产能释放。“高精度新能源汽车悬架弹簧智能化生产线项目”预计在2024年第一季度有部分产能释放，最终在2025年的第一季度全部建设完成。公司的新建项目“900万根新能源汽车稳定杆和年产10万套机器人及工程机械弹簧建设项目”预计在2024年释放一部分产

	<p>能，并在2025年全部建设完成。</p> <p>17. 公司今年和明年产量会有多少？</p> <p>答：公司的产能利用率一直比较高，预计后续也会随着产能的提升而上升。公司前三年复合增长率在30%左右，预计未来三年也会保持增长趋势。相关情况请留意公司定期报告。</p> <p>18. 公司去年各季度毛利率差距大的原因是什么？</p> <p>答：公司主要原材料是钢材，21年采购均价上涨27%，影响毛利率7个点；销售端的谈判是有滞后性的，在22年有所体现；22年钢材的价格同比下降，所以公司22年毛利率小幅提升，还有规模效应影响。</p> <p>19. 公司中长期的发展规划是怎样的？</p> <p>答：弹簧是个工业产业，汽车零部件只是其中的一个品类。为了让整个产业结构更加安全，我们会进行风险分散，未来也会往非汽车行业进行提升。</p> <p>20. 对于非汽车领域，公司如何拓展业务？</p> <p>答：机会是留给有准备的企业，华纬拥有自身的研发优势，多年来深耕汽车领域弹簧，并扩散到轨道交通、工业机器人等领域。用技术去延申产品，为现有产品赋能是公司底层逻辑。公司的市场策略是从头部企业开始，再逐步往下拓展。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>