

证券代码：001282

证券简称：三联锻造

芜湖三联锻造股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（通讯会议）
活动参与人员	董事会秘书、财务总监 杨成先生 证券事务代表 钱慧女士 申万研究所汽车首席分析师 戴文杰先生 申万研究所机械首席分析师 王珂先生 申万菱信基金公司 张庆泽先生 明世伙伴私募基金 朱瑶琪女士 申万宏源证券芜湖分公司 副总经理 赵培峰先生 申万宏源证券芜湖分公司 综合业务经理 吕惠女士
时间	2023年7月19日
地点	公司会议室
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司主要客户的营收占比情况如何？ 答：公司2022年度前五大客户为舍弗勒、采埃孚、利纳马、北京振华、无锡威孚，前五大客户营业收入占比为59.34%。第一大客户为舍弗勒。</p> <p>2、铝锻件和钢锻件的生产工艺有什么区别？ 答：铝锻件与钢锻件的生产工艺总体没有很大区别，主要由材料的性能差异导致的工艺参数的变化，如加热温度控制、热处理工艺、探伤工艺、模具设计等方面有所变化。</p> <p>3、公司的核心能力是什么？ 答：公司深耕锻造行业几十年，积攒了深厚的技术优势，公</p>

司依托技术研发优势，发挥所在地产业集群的便利性，凝聚各级管理人才的智慧，充分调动自身资源，快速响应客户需求，不断提高客户满意度，与国际知名汽车零部件集团建立长期合作关系，形成客户资源优势，进而增强新客户的信任，持续提升公司在汽车锻件行业地位。

总体来说公司的核心竞争优势有：①客户资源优势，公司定位清晰，与主流客户合作，进入其供应链体系后，有较强的蝴蝶效应；②产品质量优势；③技术研发优势，公司拥有较为先进的生产工艺、模具自主设计能力、装备自主研发能力、与客户同步设计开发能力；公司的产品线丰富，可涵盖汽车零部件锻件的大部分安全件；④快速响应客户优势；⑤管理优势；⑥产业区域优势。

4、公司哪些产品应用于发动机？公司的哪类产品锻造工艺最难？

答：公司应用于发动机的产品主要为高压共轨，公司生产的锻钢高压共轨产品为毛坯件，用于商用车，由博世指定交付给威孚高科和利纳马，由威孚高科和利纳马进行机加工，再交付给博世，2022年高压共轨产品国内商用车市场占有率约41.06%。不锈钢的高压共轨主要应用于乘用车燃油车上，高压共轨技术更适合高排放的技术要求。

锻造产品的难度系数主要取决于锻件重量与锻件外廓包容体质量之间的比值关系，比值越小，难度系数越大。

5、海外占比较大，主要出口的客户是哪些？外汇敞口和汇兑损益有做锁定吗？

答：公司产品外销主要出口至采埃孚巴西、采埃孚斯洛伐克、采埃孚德国、舍弗勒德国、THK加拿大、舍弗勒墨西哥等国际零部件集团在欧洲或美洲的工厂。

出口业务主要采用跨境人民币、美元和欧元结算，国外客户的信用账期较好，公司不会保持较高的外汇储备量，对国外的客户回款有一定的预期，收汇后一般及时结汇用于生产经营。

6、客户的成本调价机制是什么？

答：根据客户有所不同，以季度调价为主。公司与主要客户就钢材价格波动、汇率变动与产品销售价格联动作出约定，定期调整产品售价。

7、对明后两年的营业收入的预判如何？

答：公司的主要客户为世界零部件百强企业，公司的营收规模相对于我们的客户来说相对较小。在保证产品质量稳定且满足客户要求的前提下，我们是其全球供应商，客户订单会有充分保障。基于公司与国际知名零部件供应商的长期稳定的合作，也会带来蝴蝶效益，有助于进入新客户的供应链体系。

公司的多数产品，如平衡轴、连杆、轴套、轴轮、外轮、球头、拉杆、转向节、节叉、控制臂、门铰链等产品不会被新能源汽车三电系统替代，相应产品可在燃油汽车和新能源汽车通用。

同时公司也积极开发新能源汽车客户，根据新能源汽车客户的需求开发适用于新能源车型的产品，截至 2022 年 12 月 31 日，公司定点开发的新能源项目已达 45 个，其中如电机空心轴等多款产品已量产。

公司来自新能源汽车的产品收入从 2020 年度的 512.18 万元，占主营业务收入的比为 0.87%，快速增长到 2022 年度的 9,847.71 万元，占主营业务收入的比为 10.05%。得益于新能源行业的快速发展，公司未来新能源汽车零部件业务的收入和占比也将快速增长。

8、公司目前及未来的产能如何？

答：截止 2022 年末生产产能已基本饱和。现在募集资金已经到位，公司将会根据募投项目建设规划进度，陆续进行固定资产投资，逐步扩大产能，以应对持续增长的订单需求。

9、目前公司有没有大的客户定点项目？

答：公司的终端客户为奔驰、宝马、奥迪、大众、通用、特斯拉、比亚迪、小鹏、理想和蔚来等企业。直接客户主要以世界零部件百强企业为主，其中博世、采埃孚和麦格纳位列前五名。

目前公司开发的产品大部分为客户 1-2 年后需量产的产品，产品交样后需进行台架、路试等实验，通过后进行小批量生产，量产需根据客户的车型何时推向市场来确定。一般传统燃油车从项目定点阶段到量产约 1-2 年，新能源车型时间相对缩短。

10、汽车行业的年降对公司的影响？

答：年降是汽车行业的惯例，产品进入量产后才会进行年降，公司各产品的交付时间点，年降幅度均有所不同，在产品量产后，产品的技术工艺亦日趋成熟，公司可以通过提升效率、提高产品

	<p>质量来减少年降的影响。客户与公司建立了长期稳定的合作关系，除常规年降外，没有其他的特殊年降要求。</p> <p>11、机器人产业的关注度较高，请问机器人的零部件生产难度大不大？</p> <p>答：公司产品主要应用于汽车安全性能较高的系统，汽车需要经过台架、路试等极端工况的实验。机器人上的连杆、拉杆等结构件产品工况相对比汽车工况条件较好，其产品的锻造件开发周期预计比汽车行业较短。未来，公司将持续关注机器人、工程机械、轨道交通、智能装备、自动化等行业发展。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</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，可以作为附件）</p>	<p>无</p>